湿度。
光照度。
温度。
硬度。
紧密性。
张力。
它们的感觉和知觉。
它们在社会心理学分析中的应用。

IWAO OTSUKA

湿度。
光照度。
温度。
硬度。
紧密性。
张力。
它们的感觉和知觉。
它们在社会心理学
分析中的应用。

IWAO OTSUKA

目录

干性。湿气。湿度的感觉。对湿度的感知。性格湿度。社会湿度。
(///在您阅读之前，请注意请! 本书的内容结构。/////)
摘要
咬文嚼字--关于干湿感觉、个性与社会的关系。
评论。基础知识。干湿型人格与社会
[摘要]
模式D和模式W--干湿(湿度)感知规律
简要总结（干/湿感觉/人际关系
湿度意义上的多元（社会）原则
与物理学领域的关联性。
论干湿人际行为与气、液分子运动的关系
[关于皮肤感觉、人际感觉]
干湿皮肤感觉、视听觉和人际感觉OHP。
对皮肤干湿程度的感知--"分子运动模式还原法"。
感官和干/湿度
人际感觉与干湿
相对湿度感与人为湿度感的共性。
论干湿性格与行动速度和方向的关系
干像、湿像。
[关于性格和态度]
关于干湿行为模式--OHP图
如何做一个干湿分明的人
干湿行为模式的详细分类和描述。
论干湿人际行为与气、液分子运动的关系
对 "气态-液态类型行为模式 "的研究。对人类行为的分子动力学理解。
关于心理上的接近
干湿行为模式的提取
关于数值多米诺阵列
干/湿态度的利与弊
了解四种类型的干/湿性格
干湿性格和态度的因素分析
[背景]

了解干湿行为的意义。
评论。干感与湿感，个性与社会。
感觉和知觉心理学
关于干/湿、暖/凉/明/暗的关系问题。
湿润干燥，甘甜辛辣，尖锐圆润。
关于干/湿度和阴影的关系
干-湿和数字-模拟方向
热/冷和干/湿
重量/轻重、上下、高低、干/湿。
软度(柔软度)、硬度(硬度)和干度或湿度。
干湿分明，线性与曲率分明
光滑度、凹凸不平/凸起、湿润、干涩
联动、对接、脱离和湿润、干燥的感觉。
粘性和湿性。
隐蔽性
加湿和除湿。
不舒适指数与湿度感
湿度感觉的模拟
干湿运动规律。
气液性、干湿性和膨胀性、非膨胀性为主。
芳香、香水、香氛与干、湿的关系
一般心理学
干湿性格与身份认同
燥湿与爱
关于 "天 "与干湿
与现有的社会心理学理论进行核对
干湿关系及其与人格五维大五项的关系。
干与湿的人际关系与压力。
两种自由
放松与干、湿的关系。
工程学。
关于产品设计的干/湿性问题
湿式界面设计
关于干/湿剂
干（气）湿（液）分子运动模拟
纤维与干湿性
生物

作为湿生物的生物--人类
地质学
天气、水分和湿度
天气、天气和水、太阳、空气
天气、气象学和分子粒子的表现形式
[评析：应用]关于干湿感觉、个性与社会。
社会的一般
自然环境的干湿关系与社会的干湿关系。
国际上的干态和湿态是哪个标准？(国际上哪个更权威？)
干的态度和湿的态度，哪个被认为是更好的（更可取的或理想的）？
社会的乾坤与现代化
干式智能、湿式智能
社会的干/湿，思想上的接受和信仰。
关于 "集体隐私 "的概念。
干湿法和城乡法
关于 "干式功能主义 "的建议
正义、人性和干/湿性
湿润社会中的干式人际关系。
干和湿同时进行
干湿循环
电子邮件、电话与干、湿的关系
最理想的社交湿度
系统和干湿
湿性研究，干性研究。
朋友的选择和干与湿的关系。
干湿并重的保守、创新。
网是湿的。
管理与经济
考虑组织中的 "最佳 "湿度
集体主义
干式经济，湿式经济
日本社会
日本人是干还是湿？
干日本
作为干法和宗教的日本宪法正文
日本人与专制主义
男性和女性

男性和女性，哪种性格更湿润（或更干燥）？
行为的湿性与生物价值性（汇总表
干湿关系和性别关系
爱情、婚姻和性的本质与湿润
日本男性的解放（日本女性研究与女性主义批评
干道和湿道的必要性与性别差异
男人、女人与社会湿度
其他
利用网络进行调查
日语词典中 "干湿 "的定义。
常规科学词典中的气体、液体、分子间力等定义。
[数据部分]。
关于干湿性格和态度的问卷调查。
[问卷调查程序。检验关于干湿性的假说。的程序。]。
[调查的结果（1999年5月至7月）]。
[参考】存在未达到0.01显著性水平的调查项目
根据四个等级的分类，对干湿两重天的性格和态度进行调查。
关于女性气质和湿润度之间关系的问卷调查。
干性/湿性。日本人、东亚人和西方人的性格和态度。关于上述两者之间关系的问卷调查。
干湿性格和态度的因素分析。结果。数字数据的清单。
干、湿性格和态度与气态液体分子运动模式之间的关系。一个验证结果的问卷调查。结果。
人格与感觉、知觉。明与暗。温暖与寒冷。硬和软。松与紧。紧张与放松。
论光明与黑暗的个性
描述：关于光明与黑暗的个性
关于干/湿、暖/凉/明/暗的关系问题。
关于阴险
关于冷暖性格
说明：关于暖（冷）性格
暖心的界面设计（暖心的设计）。
冷暖认知法
紧密型社会，松散型社会
软(软)硬(硬)的感觉，关乎人品
紧张的社会和轻松的社会
关于我的书的相关信息。

我的主要书籍。对其内容的全面总结。
作者的写作目的和为实现这一目的所采用的方法。
参考资料。
我写过的所有书。一览无余。
我的书的内容。自动翻译它们的过程。
我的传记。

湿度。光照度。温度。硬度。紧密性。张力。它们的感觉和知觉。它们在社会心理学分析中的应用。

Iwao Otsuka

干性。湿气。湿度的感觉。对湿度的感知。性格湿度。社会湿度。

(///在您阅读之前，请注意请! 本书的内容结构。/////)

谢谢你得到这本书!

这些书没有特定的顺序，不相上下，内容几乎是随机的。
这本书的内容结构和平时常见的阅读方式差不多，从书的开头开始，按顺序阅读。这是不适合的。对不起。
读者朋友们，请看一下本书的目录，看看有哪些项目可能是你感兴趣的，你去。拿起来看看吧。

所以，请大家好好享受这些内容吧!

www.DeepL.com/Translator (免费版)
翻译。

摘要

燥，湿也。(干燥、湿润。)
关于以上关于湿度感觉和湿度感知的结论。
本文档就是其中的一个集合。
它是作者网站上许多文件的集合，整理成一个文件。

本文档详细介绍了干湿湿度感觉、湿度知觉（干湿知觉）和物理气

体、液体的特性之间的关系。

本文档总结了在万维网上进行的一项调查。

咬文嚼字--关于干湿感觉、个性与社会的关系。

(c)1992-2005年首次出版于1992-2005年。

带视频的说明

下面的视频是基于 "分子玩具盒"（mike的网站）的分子运动程序。
未经授权不得使用该程序。

表 1

哪些感觉和性格让你感觉到干湿?

要想直观的掌握，请看上面的视频（《运动模式D》和《运动模式W》）。
如果你看不了视频，请看下页的图。

当我们遇到以运动模式D运动或存在的人或物体时，我们会感到干燥，而当我们遇到以运动模式W运动或存在的人或物体时，我们会感到湿润。

在皮肤感觉上，如果有粘性的东西粘在皮肤上不离手，就会感觉湿润，如果离开了手，又很尖锐，就会感觉干燥。

在人际关系上，湿性性格的人有以下特点。
(1)喜欢通过施加一种 "吸引 "或 "粘合"(主要是心理上的)力量，如 "吸引 "或 "粘合 "的力量，使自己不与对方亲近和粘连(亲近、粘连、融合)，从而与周围的人合作。
(2)具有 "安身立命 "的本性，不在一个地方停留和移动。

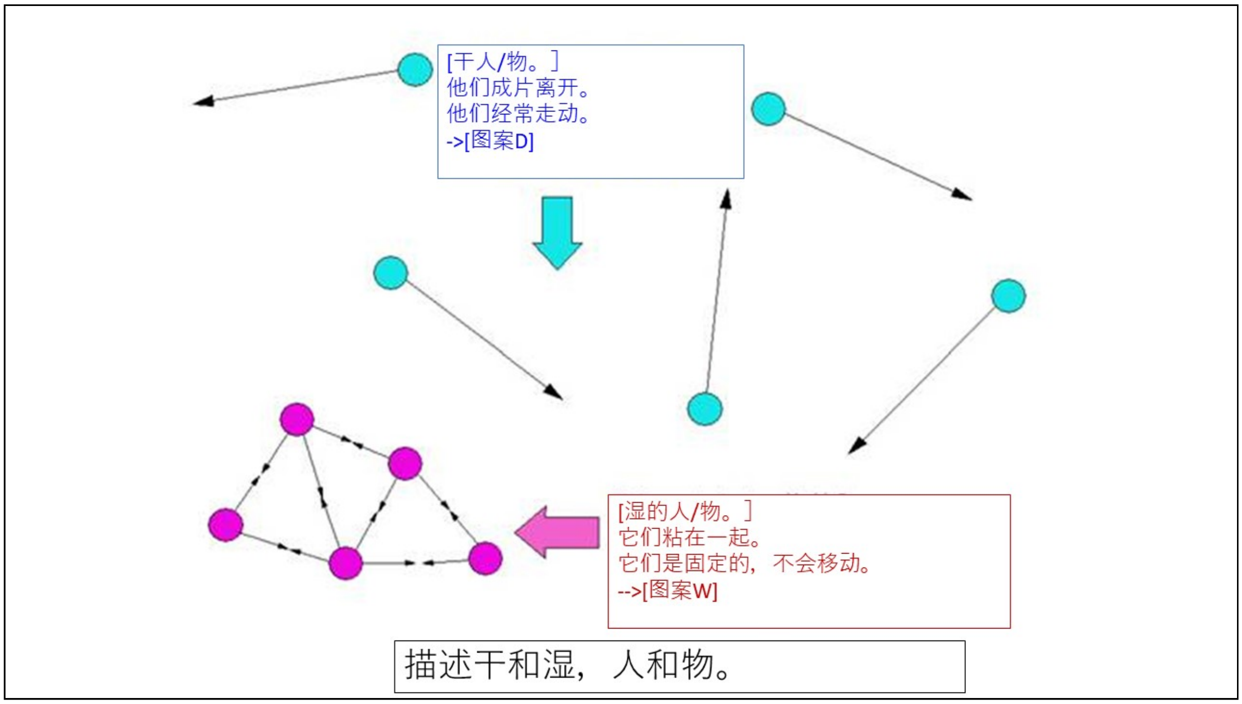
另一方面，性格干脆的人有以下特点。
(1)他们不会试图对周围的人施加太多的心理 "吸引 "或 "黏合力"，即不会接近或黏住对方，喜欢分别离开对方。
(2)具有 "运动、活动、机动性"，试图主动地四处走动，不在一个地方停留。

归纳起来有以下几点。
'干=分分合合，动静相宜'='运动模式D'。
湿润=相互接近（融合与融合）和沉淀（沉淀）=行为模式W。
见上面的视频）。

心理 "吸引与凝聚 "的实质，被认为是存在于人的心灵中的 "心理接近取向"，使我们在心理上与周围的对方拉近距离（即把心理距离缩短为零，连接与结合，成为一体）。这就是存在于人脑中的 "心理接近取向"，让我们在心理上拉近与对方的距离（即把心理距离缩小到零，连接与结合，成为一体）。在彼此感觉粘稠的关系中，比如一个温顺的孩子和一个拥抱孩子的母亲，他们之间就有这种心理接近取向在起作用，这是一种湿性关系。

日本和东亚社会的人，是以农业和母性（女性）为导向的，被认为是湿性的。
西方社会的人，是游牧、牧业、父系（男性）为主，被认为是干系。

想了解更多关于如何快速成为干湿型人格的知识，请看《表型分类表》一节。如何成为干湿型人格》（1999-11）。



评论。基础知识。干湿型人格与社会

[摘要]

模式D和模式W--干湿(湿度)感知规律

2005.09首次公布

人和物体的运动和行为。
气体分子运动等效的模式（行为模式D）=高速接近时感觉是干的。
液体分子运动的模式（行为模式W）=以低速接近时，感觉是湿的。
这可以称为干湿（湿度）感知规律。

通过播放视频，你可以立即体验到运动模式D和运动模式W的样子。

区分要分析的物体（组）的以下运动模式：运动模式D和运动模式W。
D=干（干），W=湿（干）。W=湿（湿）。
必须是各自的首字母。

笔者在下面的视频中展示了运动模式D和运动模式W的运动情况。

下面的视频是根据 "分子玩具盒"（mike的网站）的分子运动程序制作的。
未经授权不得使用该程序。

表 2

(以上电影最初是由计算机模拟液体分子运动的运动模式W和气体分子运动的运动模式D制作而成。

表 3.行为模式D和行为模式W的特点。

行为模式D和行为模式W的特点应该用文字表达如下。

表 4.行为模式D和行为模式W的特点应该用文字表示。

被分析物体接近运动模式D时，其（感知）湿度较低（较干），接近运动模式W时，湿度较高（较湿）。

物体的运动速度在接近运动模式D时速度较高，接近运动模式W时速度较低；物体的运动方向在接近运动模式D时速度较高，接近运动模式W时速度较低。
物体的运动方向越接近运动模式D，吸引力越小，距离越远，越接近运动模式W，它们之间的距离就越近，因为它们之间是相互吸引的，越接近运动模式W，它们之间的距离就越近。

因此，分析对象的（感知。
物体运动速度越快，其运动速度越低，运动速度越低，速度越高。
物体的运动方向，离得越远越低，离得越近越高。

无论分析的对象是自然物、自然物还是人类社会，都是如此。

在人的皮肤触觉和听觉物体感知中。
运动模式D.（互相分开移动，不粘在一起，各自分散，高速移动。
当这些分子到物体的一组分子打到皮肤上（接触），是可见的，用耳朵确认它们的存在，就会感到干燥。
运动模式W.（相互粘连，不离不弃，密集，成群分布，低速运动）。
当这些分子-物体群与皮肤接触（接触），可见，且用耳朵确认它们的存在时，感觉湿润。

由人类，在人际交往中。
行为模式D人际关系。(离散的、独立的、分开的、自由的、相互之间快速移动的。
被其击中（接触），感觉心里干巴巴的。
行为模式W人际关系。(要一起低速移动，互相依附，团结而不分离。
被它（接触）撞到，心里一定觉得湿润。

原来的运动模式D和运动模式W是根据气体分子和液体分子的实际运动模式。

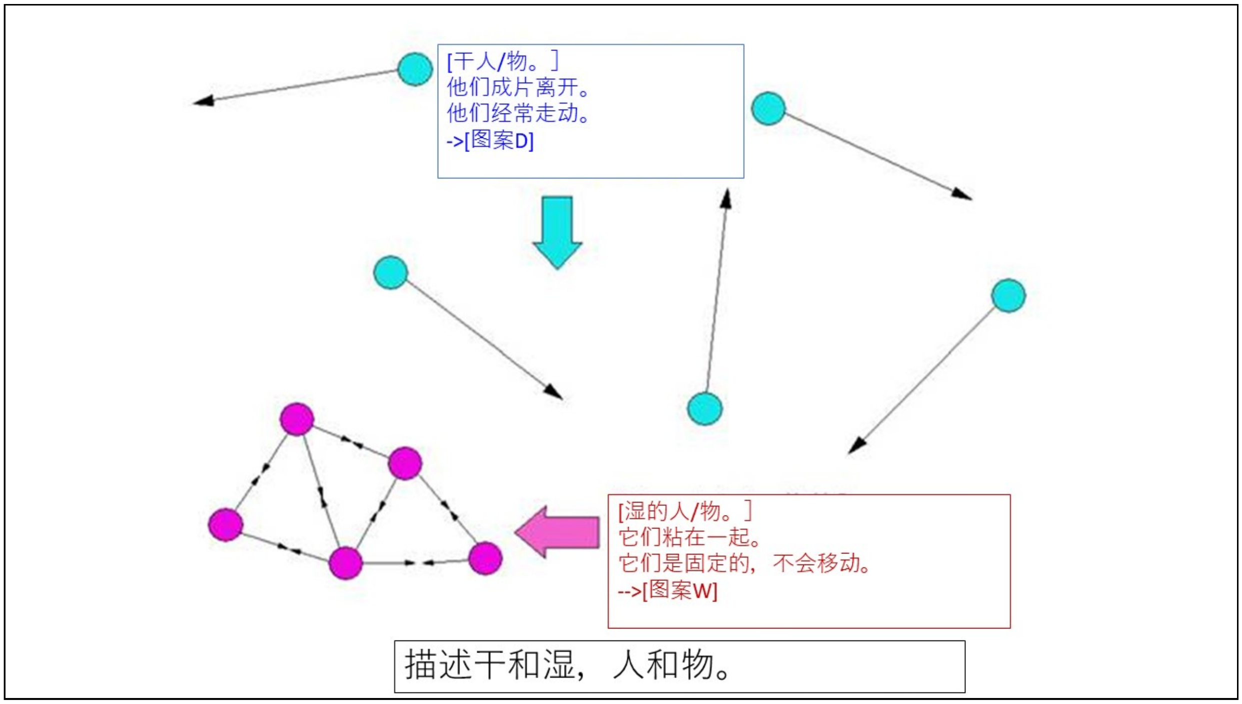
运动模式D和运动模式W.当它们发生在不同的感知模式中，如皮肤接触、视觉、人际和心理距离感知等。它们会激活神经系统内一个共同的模式识别区（区分运动模式D和运动模式W的区域），从而产生湿度判断输出。

首次发表于2005.09

简要总结（干/湿感觉/人际关系

(c)1999-2005年首次出版

[概述]干。(干。)湿。(湿润，湿润，阴暗。)
笔者将各物体（其中包括分子）～人的常见运动和行为模式归纳为如下图。



干的。(干的。)干的。- 湿、湿、阴暗。湿湿的，阴暗的）。
本网站的内容是阐明我们的个性和态度如何以及何时给周围的人带来这些感受。

一直以来，人们对人的个性和态度中的干/湿感觉是什么时候感受到的，并没有得到广泛的理解。
(我查阅了各种文献，但没有发现。
我首先调查了干湿感觉最初是什么时候感受到的。
结果
(1)当人的皮肤接触到水等液体时，就会有湿的感觉。
(2)当人的皮肤接触到空气等气体时，会有干的感觉，当皮肤接触到水等液体时，会有湿的感觉。
我们首先确认了我们的皮肤接触到空气等气体时，会有干湿的感觉。

然后，我们研究了如何区分气体和液体给人皮肤带来的干湿感觉。
结果，我们发现，要了解两者的区别，我们需要深入到分子的微观层面。
通过研究两者在分子水平上的差异，我们证实了液体分子和气体分子之间的性质差异在于以下几点。
液体和气体分子的区别如下。

[1]运动程度的差异。
(1)在液体中，运动程度(动能)小。(运动量不要太大)。
(2)对于气体来说，运动程度(动能)大。

[2]分子间作用力的大小不同。
(1)对于液体来说，分子间力是指分子间的距离缩短、相互吸引和粘附、相互拉扯和约束的力，它的作用非常大。
(2)在气体的情况下，分子间几乎没有分子间的作用力，分子间相互依附，相互结合，相互连接。

为什么液体中分子间作用力的程度大，气体中分子间作用力的程度小，原因如下。
(1)由于液体分子的运动程度(动能)较小，所以分子之间原本就存在的分子间力(分子间力)相互靠近，相互吸引(分子间力)，它们就无法移动，只能任由分子间力的作用，相互粘连，结合在一起(分子间力)。
(2)对于气体分子来说，运动程度(动能)大，所以它们能够在没有相互吸引的分子间力(分子间力)的情况下运动，不受分子间力的影响。

(这一点在日本高中阶段的物理和化学教科书中都有介绍。

液体是分子之间相互吸引、粘连的。在它的应用中，它互相粘着、胶着、不分离，甚至对人的皮肤的感觉受体也是如此。
在气体中，分子之间会相互移动分开。通过它的应用，它们互相粘连、不粘连，远离人体皮肤的感觉感受器。

笔者认为，像水这样的液体或像空气这样的气体给人皮肤带来干湿感觉的机制，广泛适用于一般物体。
(1)当物体的运动、活动和流动性大，它们之间的相互吸引和结合力小时，物体是干燥的(即为干燥)。
(2)当物体的运动、活动和流动性较低，而它们之间的相互吸引和凝聚力较大时，它是湿的(湿润)。
(1)当物体的运动、活动和流动性较低时，(2)物体之间的相互吸引和黏合力较大时，"湿 "的规律是正确的。

干(干)沙子摸起来不会粘在手上，而是一块一块地散开(它不具有黏性和粘性)。 事。另外，当风吹来时，沙子会随风而动。
湿沙或湿沙粘在手上，触摸时不会从手上移开（它具有粘性和粘性）。这是一件好事。沙子也会结成团，风一吹也不会移动（它的流动性不强）。它的移动性不强。

例如，塑料乒乓球、排球可以拆开来，成片移动，但如果表面广泛地涂上胶粘剂，或者在整个表面缠上双面胶带，它们就会相互粘连，粘在一起，很难逐个拆开。

在这种情况下，这些物体之间的粘性、粘连性和凝聚力，使物体之间的吸引力增加（即减少物体之间的距离和相互粘连的吸引力），从而使物体失去了运动、活动和流动性（即使物体难以移动），给物体带来了湿润。

用简单的语言来概括上述观点，我们可以说，一般情况下，粘在一起、不怎么运动的物体是湿的，而互相远离、顺利运动的物体是干的。

我在想，上述物体层面的规律是否也适用于人类在社会交往中给对方的干湿印象。
换句话说，我提出了以下想法。
(1)
那一个人不怎么想走动，在一个地方安顿、定居（从液体给他们的湿润感可以看出）。
那一个人互相拉着对方，越拉越近，并不试图互相吸引和分离，与周围的人互相拉扯、检查、捆绑。(试图在很大程度上发挥类似心理吸引、结合力的作用)。
这时，就会感觉到人是湿的(湿的)。
(2)
一个人试图移动，活跃，移动，而不停留在一个地方（如气体给人一种干燥的感觉）。
说明这个人是自主地、独立地活动，不受周围其他人的影响，不试图粘在一起，彼此分离。(没有发挥心理上的吸引力)。

就会觉得这个人很干脆（干脆）。

而与上述假说（"动能 "或 "分子间力 "是液体和气体在分子水平上区别的根源，"运动、活动和流动性，不是停在一个地方，而是主动地从一个地方移动到另一个地方"，"一个人试图使另一个人的吸引力--像粘附力或结合力一样的力量。力的大小（相当于分子间的作用力）"，这是在人的层面上人格和态度的干湿之分的根源。我们通过调查实际证实了这一点。

用简单的语言来概括上述解释，在人际关系中

(1)在心理上与对方有统一感和粘性，不想离开。(2)要有粘性、胶着性、连接性和结合性。而不试图原地踏步。(1)不要试图移动。

(2)不试图接近、黏住、深入对方，而是迅速、顺利地离开。(非粘、非粘、脱节)，要主动地从一个地方到另一个地方去活动。运动，活动，流动性）。
在这种情况下，可以认为是一体化、粘性、粘性。

在这种情况下，统一力、粘着力、结合力、连接力、内聚力可以认为是一种吸引的形式，也可以认为是液体分子的分子间力，它们的方向是相互接近、相互吸引、相互粘着。它还具有不移动(活动、运动和流动)=固定和沉降的作用，使人和物体保持在原地，防止它们移动。

无论从人的皮肤意义上，还是从人与人之间的关系上，都可以推测出如果它黏黏糊糊地粘在一起，连在一起，合在一起，融为一体，不离不弃，静止不动，不肯动弹，我们都普遍感到湿润。
相反(当皮肤静静地动来动去时)，我们常见的感觉是干的。
就此而言，皮肤的干湿感觉和人际感觉很可能共同激活了神经系统中感觉皮层的同一区域。

那么，人际感觉中赋予湿感觉的心理吸引和结合力的实质是什么呢?
它是人类的一种内在取向，即 "成为并保持与周围他人心理接近的取向。(心理亲近取向。)当具有心理亲近取向的人相互之间消除了地理、

经济条件和限制，让他们自由活动，他们就会自然而然地在 "物理 "上变得更亲近，粘在一起，成为一体。就此而言，我们可以说，心理上的接近取向是一种与液体分子和湿润物体的物理接近和统一取向有共同基础的现象。
换句话说，（心理）上的相互吸引是这样的。彼此的（心理）位置逐渐拉近，最终拥抱，成为一体。成为一体，融合）。可以说，强烈地倾向于缩短并最终缩短与对方的心理距离，并与对方联系在一起，就会感觉到对方之间的吸引力，会产生人际吸引的湿润感。

比如，一个孩子和妈妈亲近，妈妈就会高兴地拥抱他；一个学生崇拜老师，老师就会接受他；一个男人和一个女人谈恋爱，等等，这些关系似乎都会粘在一起。

可以看出，不同大小的干、湿粒子，即人、物、分子，虽然大小不同，但在干的情况下和湿的情况下，分别有共同的行为和运动方式。

如果每个粒子的运动与气体分子的运动模式相同，那么，从分子到人的运动，人通常会觉得是干的。

另一方面，如果每个粒子的运动与液体分子的运动模式相同，那么，从分子到人，人类普遍感到粒子的运动是湿的。

笔者把气体分子的运动模式称为 "运动模式D"，取初始的 "D "给人以干（干）的感觉。

为了给液体分子的运动模式以湿（湿）的感觉，笔者将其称为运动模式W，取首字母W，在此简写中，例如，我们将其称为运动模式D。

通过这样的缩写，我们可以很方便地比如说，液体分子和日本人的行为模式遵循共同的 "动作模式W"，气体分子和西方人的行为模式遵循共同的 "动作模式D"。

本网站所进行的心理测试就是基于上述概念，所要回答的项目也是按照上述概念设计和操作的。

(三)1999-2005年首次发表于?

湿度意义上的多元（社会）原则

2007.06首次发表。

湿度的湿感或干感不可能由单个粒子或个体产生，而是需要与之相依或分离的其他粒子或伙伴。简而言之，湿度感觉的来源可以认为是多个粒子和个体之间的关系（社会关系）。为了解释这一点，我们需要多个粒子和个体的存在，或者粒子和个体之间的相互作用。

这可以称为 "湿度意义上的多元性（社会性）原理"。

与物理学领域的关联性。

论干湿人际行为与气、液分子运动的关系

1992-2008年首次发表。

将干湿观点引入人类行为，具有将人们的人际行为和社会行为联系起

来的作用，而在此之前，人们的人际行为和社会行为与分子和物体运动的物理学接触甚少。

简而言之，可以证明不同大小的干、湿粒子（人-物-分子）虽然大小不同，但在干、湿两种情况下都有共同的行为和运动方式。

如果每个粒子的运动与气体分子的运动模式相同，那么从分子到人都会认为粒子的运动是干的。

另一方面，如果每个粒子的运动与液体分子的运动模式相同，那么从分子到人类，粒子的运动就会被人类感知为湿的。

(注：我最早想到上述观点是在1992年。

(注：为了便于调用和记忆，有必要简化上述液体分子和气体分子运动模式的表述。

在下文中，我将把气体分子运动模式称为运动模式D，取首字母D，给人以干巴巴(dry)的感觉。

另一方面，我将把液体分子运动模式称为运动模式W，取首字母W给人以湿润（湿润）的感觉。

通过这样的缩写，我们可以举例说，液体分子和日本人的行为模式遵循共同的模式W，而气体分子和西方人的行为模式遵循共同的模式D，等等。

笔者通过网络问卷调查（2005年3月底进行），证实了上述解释的正确性。

(以上解释的详细内容请参考参考部分。)。

以上气、液运动的模式可以用以下文字或短语来表达。

表 5

2005年9月左右进行了一次问卷调查，如果行为模式D和行为模式W，上述表述是否真的会让人感觉更干、更湿。

以上内容详见材料部分）。

在这里，如果我们符合传统社会学和心理学中的概念表述，那么根据气体和液体分子运动模式，粒子的运动可以分别表述如下。

表 6

详见下表。

干（气态）和湿（液态）分子和粒子运动模式的整理表。

表 7

下表是对上述气体和液体的分子运动在人的行为方面的总结。

一张表，把分子和人共同的粒子的行为模式总结为个人的性格。

如果你想成为一个干练或湿润的人，请尝试采取下表所述的态度。

表 8

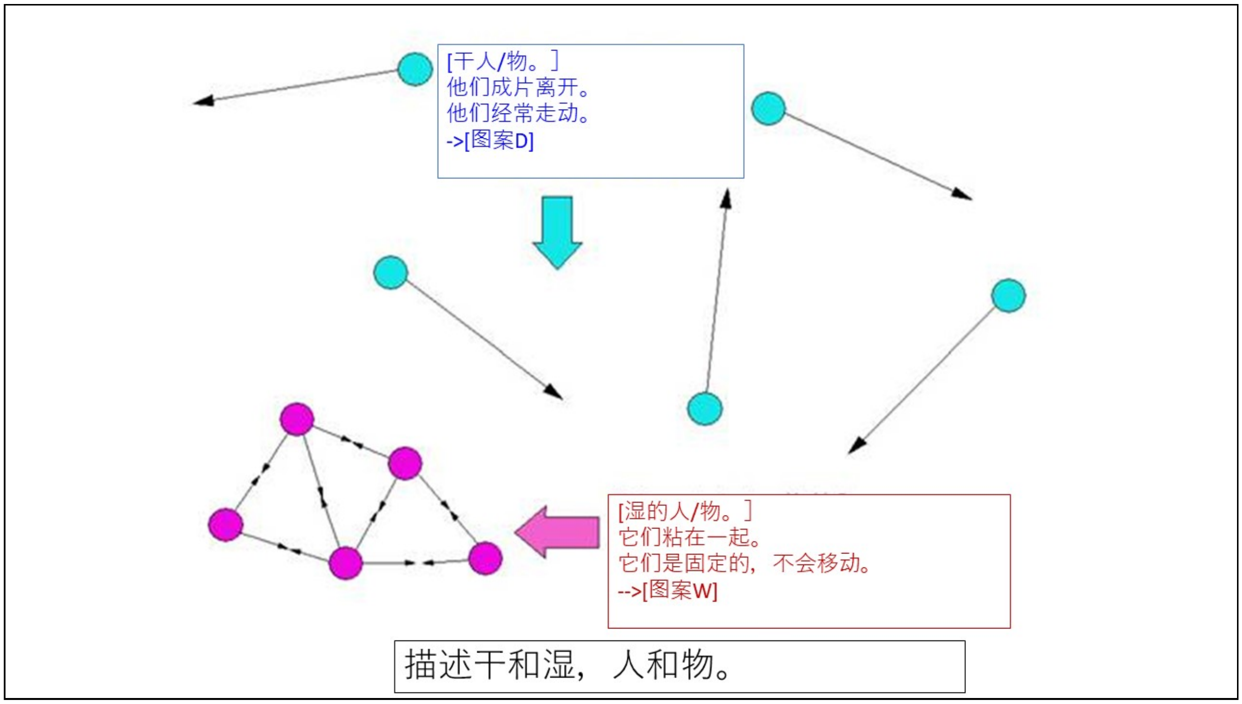
可以说，干、湿社会的人的行为可以用计算机模拟出类似气/液分子运动模拟的手段。

例如，日本人和东亚人是湿润的，西方人是干燥的，这说明以农业和女性为主的日本人和东亚人的行为模式基本类似于液体分子，而游牧民族、牧民、男性为主的西方人的行为模式类似于气体分子。

游牧/牧民、男性为主的西方社会。人们的运动方式接近于空气的运动方式，可以用气体分子的运动方式来模拟（运动方式D），可以称为 "气体社会"。
日本和东亚社会，是以农业和妇女为中心的社会。人的运动接近于水滴等液体，可以用液体分子运动（运动模式W）来模拟，可以称为 "液体社会"。

因此，将干湿观点引入到世界社会和文化的分析中，将起到将物理学中发展起来的模拟物体运动的诀窍应用于社会学和心理学的作用，在很大程度上促进社会学和心理学的发展。

干湿物体(包括分子。)~下图总结了人们常见的运动和行为模式。



关于分子~物体~人的干/湿程度的相互关系，有如下更详细的说明。

1气体和液体分子运动模式的解释。

为了理解我们的行为模式如何以及为什么会产生干湿人际感觉，首先要重新审视物理气体和液体的特性差异产生的机制，实质上是给人类不同的干湿感觉。气体给我们的感觉是干的，液体给我们的感觉是湿的。为了看清气体和液体的区别，我们需要把视角降低到分子层面。

具体来说，气体和液体分子之间的差异是由以下因素造成的。
1] 动能的大小（运动程度）不同。
在液体中，运动程度（动能）小。对于液体，运动度（动能）低。
对于气体来说，运动度（动能）高。对于气体来说，运动度（动能）高。

2] 分子间作用力的大小不同
在液体中，分子间的吸引力，也就是分子间的吸引力，它的作用是大大缩短分子间的距离，相互吸引、粘连、拉扯、制衡。
在气体中，分子之间几乎没有分子间的作用力，也就是分子间的作用力，它能拉近它们之间的距离。

为什么分子间力在液体中作用大，在气体中作用小，原因如下。
(1)液体分子的动能较低，使它们的运动离不开分子间原本就存在的分子间力(分子间作用力)，它们之间相互吸引、相互附着、相互制衡，它们受分子间力的作用。
(2)对于气体分子来说，其运动程度(动能)大，所以它们能够克服分子间力的作用而自由运动，摆脱了分子间力的影响。

分子间力在液体中的作用程度较大，在气体中的作用程度较小，其原因如下。(1)在液体分子中，分子间作用力比在气体中大。
(1)由于液体分子的动能较低，没有分子间原本存在的分子间作用力，它们就无法移动，而分子间作用力是将它们拉近、吸引，并使它们保持一定的距离(分子间力)，所以它们要受分子间力的支配。
(2)气体分子具有较大的运动度(动能)，不受分子间力的影响，因为它们可以克服分子间力而运动。

2对一般物体的应用

液态水被指尖触碰后，就会变得湿润，并粘在皮肤上，紧紧地附着在皮肤上，不肯离开。对此，可以说，液态水和指尖之间有一种吸引力，可以互相依恋。此外，液态水永远停留在同一个地方，除非你移动指尖，否则不会移动。从这一点来说，液态水比气态水蒸气等的动能和活性要小。

所以，为了进一步扩展这个概念，我们可以说，以下规律适用于一般的物体
(1)如果物体(分子对人)的流动性、活动性、运动性、流动性都很强，它们之间的吸引力很低(相互分离)，那么它们一定是干的。物体(分子对人)是干的情况。干的情况。

(2)物体(分子对人)的流动性、活动性、运动性、流动性低，它们之间的相互吸引力(凝聚力)高(它们之间不得分离)。如果一个物体(分子对人)的运动、活动、运动、流动程度低，它们之间的相互吸引(结合)程度高(即它们之间互不分离)，那么它就是湿的。湿，是湿的）。

为了解释这个推定的正确性，这个推定需要对那些比分子更接近人类的物体有效。这些更接近人类大小的物体包括，例如，海滩、河流和沙漠上的沙粒，人类（尤其是女性）的头发，纳豆（发酵的大豆），糖果，以及更大的物体，如塑料乒乓球和排球。 可以给出。

干(干)沙子触摸时不应粘在手上，应一块一块地散开。(不应该是粘性的，也不应该是粘性的。)另外，当风吹来的时候，它应该随风而动。它必须是流动的。另一方面，它必须是湿润的或湿润的。它应该是湿的。触摸时，沙子应该粘在手上，而不是试图移开。触摸时，它不应该离开你的手而不去触摸。沙子应团成一团，风一吹不动。不能有流动性。

头发湿的时候，不容易散开，风一吹也不会动。而干发则在微风中飘动，分别移动，一根一根，丝丝入扣，毫无规律可言。

纳豆在搅拌时，会拉出粘稠的线，并以线为单位相互连接，粘在一起，并试图归于一体。在这个过程中，豆子之间有一种吸引力的作用，这种吸引力被认为相当于分子间的作用力。

表面已经融化（液化。糖果的颗粒会粘在你的指尖和其他糖果上，无法去除。即使你想一个一个地移动它们，它们也会互相粘在一起，无法移动。

但是，如果将胶水广泛地涂抹在表面或包裹在双面胶带的整个表面，球球就会相互粘连，粘在一起，很难将它们一个个移开。

在这种情况下，这些物体的粘性和凝聚性（一旦它们粘在一起，就不会移动开来）被认为增加了它们之间的吸引力（使它们保持在一起并试图将它们连接起来的力量），使它们失去了运动、活动、移动和流动性。换句话说，试图相互粘连的物体的粘性或黏性，使物体之间相互吸引，使它们难以运动，从而导致物体的湿润。例如，当胶粘剂长时间暴露在外界，溶剂被释放出来，不再具有粘性时，物体就会感到

干燥，这就是一个典型的例子。

为了证实上述观点是否正确，2002年4月底10月初，我们进行了一次网络问卷调查。调查问的是描述物体产生的感觉的两篇配对文字中，哪一篇感觉更干燥，每项约有200人回答。
结果如下。
(1)触摸时感觉干燥并立即离开手的物体(不粘)比触摸时有粘性的物体(粘性)感觉更干燥。物体之间相互分离，或相互分离，使物体更加开阔、通透时，比相互粘连、通透性差的物体感觉更干燥。
(2)成片自由运动的物体比相互依附而不运动的物体感觉更干燥。自由运动的物体比不动的物体感觉干燥，互不粘连，或运动的物体比不动的物体感觉干燥，停滞不前。
实际上证实了是这样的。

总结上述观点，可以说，粘在一起不动的物体可以被感知为湿的，而脱离手掌，快速移动的物体可以被感知为干的。

在这种情况下，湿的物体试图相互粘连，干的物体试图相互移动，两者在相互作用和社会关系上是对比的。

根据这些比分子水平大得多的物体大小的例子，我们认为可以将上述分子水平上的干湿感觉范围扩展到一般的物体上。

3在人际关系中的应用

如果我们把一般物体的干湿感觉延伸到人的层面，就会认为水等液体或空气等气体的干湿感觉与人的干湿感觉，与人与人之间社会交往中的干湿感觉是一样的。

换句话说，把运动、流动、吸引的概念运用到人身上，我们可以理解为
(1)当一个人停在一个地方，不怎么动(不太主动)，也不试图接近、粘在一起，也不远离周围的人时。当一个人接近、粘在一起，不远离周围

的其他人时。如果这个人的引力很大。人际关系中会产生湿润的感觉(像液体分子，动能小，分子间力大)。
(2)当人们从一个地方到另一个地方移动和流动，而不在一个地方停留时(主动运动程度高)，尽量远离周围的人，而不是相互接近或粘连。(当没有太大的引力作用时。)在人际关系中会产生一种干涩的感觉(类似于气体分子的动能大，分子间力小)。
这被认为是一种情况。

在这种情况下，从分子大小到人的大小，用同样的方法看待物体，就可以把两种物体共同的运动能量理解为 "动能(分子级)"="运动、活动、运动和流动性(物体到人的水平)"，"分子间力(分子级)"="分子间力(分子级)"="吸引力和约束力(物体到人的水平)"，这就是相互依附、相互连接、相互结合、相互聚集、相互制衡、相互束缚的力量。

上述解释可以归纳综合为：活性和动能的差别，以及由此产生的大年夜小分子间的吸引力，相当于分子间的力，分别导致了人与人之间的干湿感化分化。(这一解释约在1991-1992年发明)。

在这种情况下，除了身体活动和动作、身体拉扯外，我们还必须同时考虑到不涉及具体身体动作的心理活动和动作、相互制衡、接近等因素。例如，当一个人坐在书桌前，阅读各方面的书籍，积极思考各种事物，充满知识的好奇心时，可以把他看成是身体上不活动，但心理上的动作却很活跃。另一方面，当两个相隔很远的恋人通过电话沟通，感到心理上有很强的统一感时，可以理解为他们之间虽然在生理上仍有距离，但在心理上有很强的吸引力。

因此，人的活动、动作和吸引可以分为生理的和心理的两类，下面将主要讨论其中的心理的。这是因为，人体的物理活动和运动以及人体之间的紧张关系只是表面的，反映的是人体内部神经系统的活动，而心理活动、运动以及基于神经系统工作的引力则更根本地决定于人的行为。

运动/活动的现实，使我们对人与人之间的感觉有了干脆利落的感觉，这是人类固有的以下取向。
在这里和那里相互分离的点之间主动移动的心理取向。(空间移动取向。)
向从未到过的地方扩散，或开辟新的土地（探索新对象）的心理取向。

在这种情况下，以下的欲望和冲动是运动/活动背后的驱动力
通过改变自己感兴趣的物理位置或心理区域，获得新的刺激，从而更新生活气氛的愿望。
对从未遇到过的未知事物的好奇心；换句话说，就是希望接触到（直到现在--暂时）没有经历过的新（新鲜）信息的心理冲动（接受新信息的冲动）。
与此相反的是，一种固定的、安稳的、非扩散性的取向，它静止不动，不愿在一个地方移动，意味着缺乏运动/活动，在人际关系上给人一种湿润的感觉。

另一方面，在人际意义上给人以湿润感觉的心理吸引和结合力的实质是什么？是以下取向。
人类内在的与周围的人在心理上成为并保持亲近的取向。(心理上的接近取向。)

(心理上的)相互吸引。它的内容是，即
(心理学上的接近取向。)(心理学上的接近取向。)彼此的(心理学上的)存在位置逐渐接近对方，最后拥抱在一起，成为一体。(合为一体，融为一体。)而且彼此相依为命，不离不弃。
可以说，强烈的缩短与对方的心理距离，并最终将其降为零的趋势，连接，相通，就会感觉到双方之间仿佛有一种吸引的力量，并导致人际关系上的湿润感。

我将试着用简单的语言来总结以上的解释。我将试着用简单的语言来总结以上的解释。
(1)不要试图从心理上粘住伴侣。黏住、黏住、连接、黏住、集体。而不要试图动如脱兔。不要试图就这样动起来。
(2)不要太深入对方的生活，而要迅速、轻松地离开他(她)。要做到不执着、不留恋、不隔阂、不离散。而且要主动地从一个地方到另一个地方去活动。动、活动、移动、流动。
可以说。

在这种情况下，附着力/粘附力是一种吸引的形式，它的方向是相互接近、相互吸引、相互粘附。这种附着力/粘附力还具有去动（活动、运动）=固定/沉淀的作用，它能使人和物体保持在原地，防止它们移动。

不管是分子、物体，还是人的思想，如果它以粘性的方式粘在人或物体上，不肯移动，通常感觉它是湿的，反之，通常感觉它是干的。

4.

粒子的干湿性，单看不能看出。只有看多个粒子形成的社会和种群，才能看出它的干湿性。

干湿性和干湿性的区别在于粒子与其他粒子相互作用的方式不同。湿粒子与其他粒子相互粘连、联合、相互结合，而干粒子可以自由地与其他粒子分开运动。

这些特性只有同时观察几个粒子才能理解。为了考察颗粒的干湿性，必须同时观察多个颗粒。为了做到这一点，仅仅观察单个粒子的运动或单个人的心理是不够的，还需要从非常社会的角度来观察。

在这种情况下，相互作用的粒子的类型和大小不一定是彼此相同的。就大小而言，一个可以是微不足道的，另一个可以是巨大的。例如，附着在人的皮肤上的液态水分子(组)(微不足道)(巨型)就是一个类型和大小不同的例子。即使粒子的大小可能不同，也可以观察到粒子之间相互作用的干湿性质。

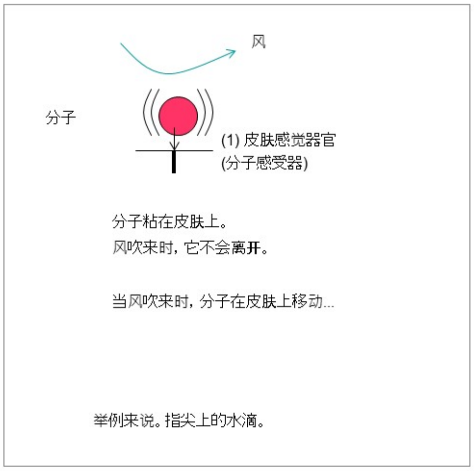
(c)1992-2008年首次发表于1992-2008年

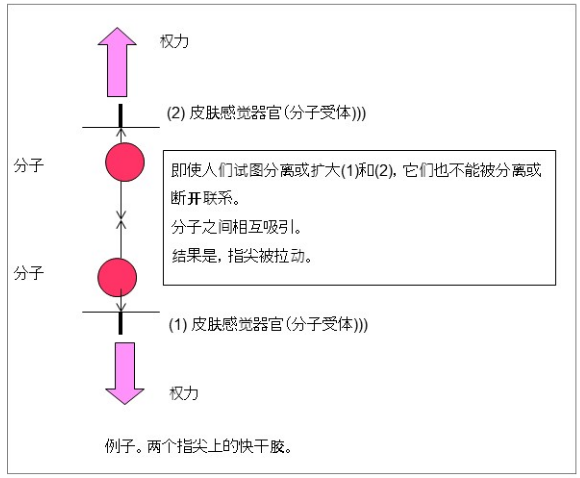
[关于皮肤感觉、人际感觉]

干湿皮肤感觉、视听觉和人际感觉OHP。

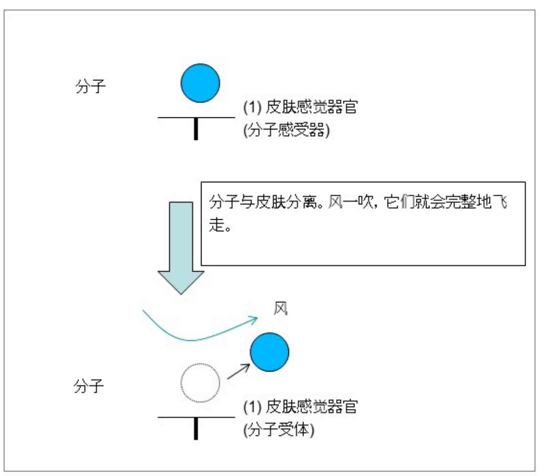
2005年2月至2008年9月，首次发表。

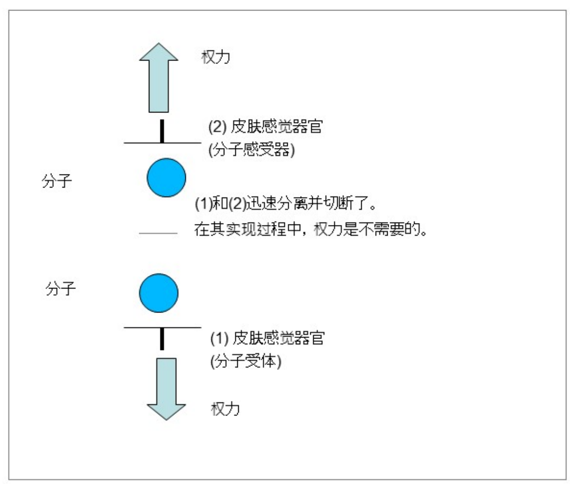
皮肤感觉
(1) 湿的 - 粘性





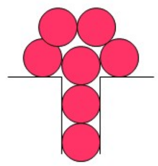
皮肤感觉
(1) 干燥 - 分离





皮肤感觉
(2) 湿 - 汗

液体分子

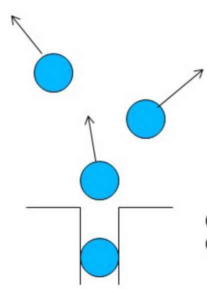


(1) 皮肤感觉器官
(分子感受器)

在那里，汗液留在皮肤上而不蒸发。
在那里，下面的汗液不离开身体，仍然积聚。
在那里，汗腺仍然被堵塞。
在那里，皮肤感觉永远是湿漉漉的，没有煤烟。

皮肤感觉
(2) 干燥 - 汗水

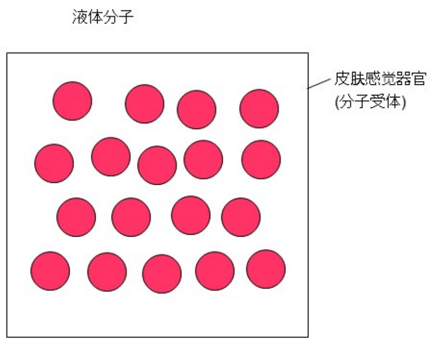
液体分子的气化



(1) 皮肤感觉器官
(分子感受器)

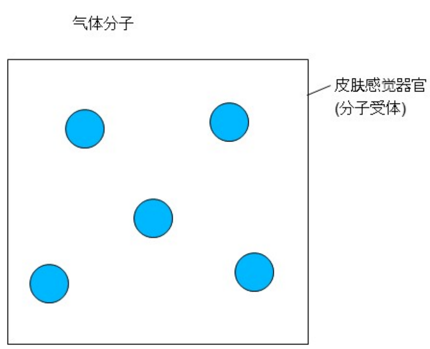
在那里，汗水蒸发并离开皮肤，数量越来越多。
在那里，下一个汗液出去，不会积聚。
在那里，汗腺变得开放。
在那里，皮肤的感觉是凉爽和清爽的。

皮肤感觉
(3) 湿润 - 高密度



在那里，分子大量地、高密度地分布在皮肤的固定区域。

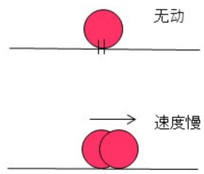
皮肤感觉
(3) 干燥 - 低密度



在那里，分子以少量和低密度的方式分布在皮肤的固定区域。

皮肤感觉 (4) 湿的 - 不流动。缓慢。

液体分子

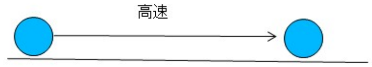


分子在皮肤上缓慢移动，或粘附在皮肤上并停止不动。

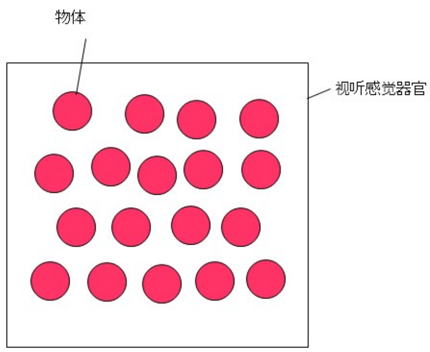
皮肤感觉
(4) 干燥 - 高速

气体分子

在那里，分子在皮肤上高速前进和抢夺。

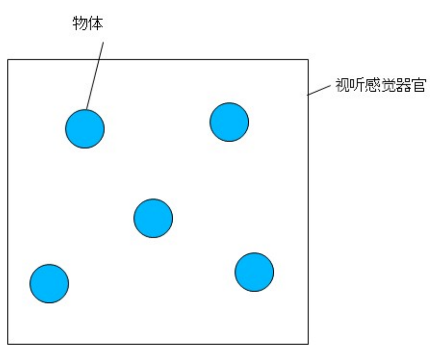


视听
(1) 湿的 - 高密度



在那里，物体大量地、高密度地分布在一定区域内或一定体积内。

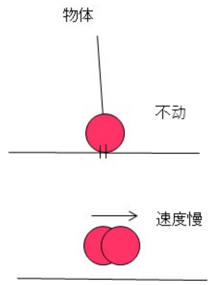
视听
(2) 干燥 - 低密度



在那里，物体分布的数量少，密度低，要么在某一区域内，要么在某一体积内。

视听

（2）湿的 - 粘着。不流动。速度低。



在那里，物体缓慢移动或依附于空间，停止不动。

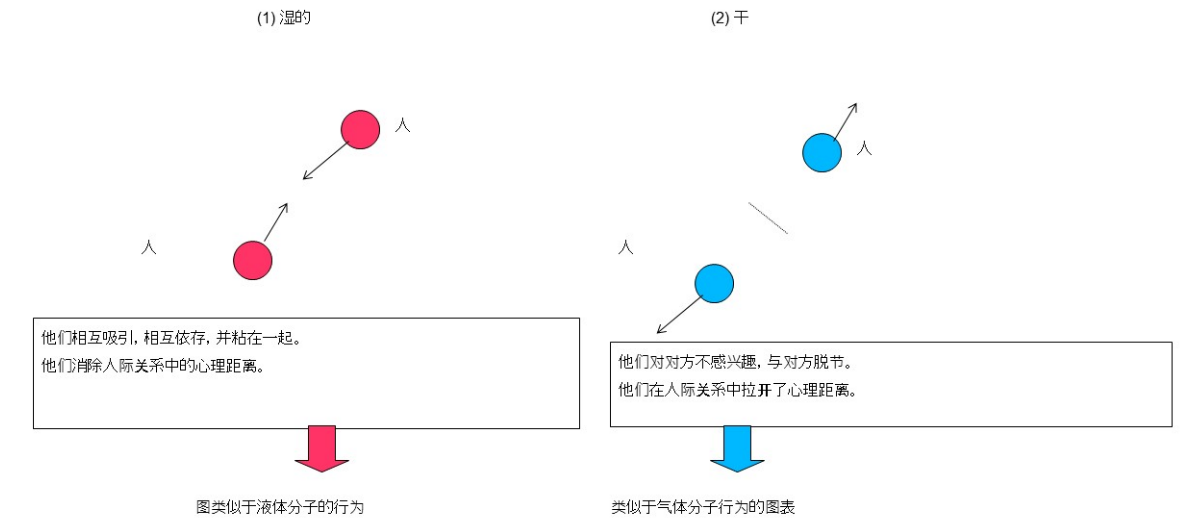
皮肤感觉

(2) 干燥 - 高速

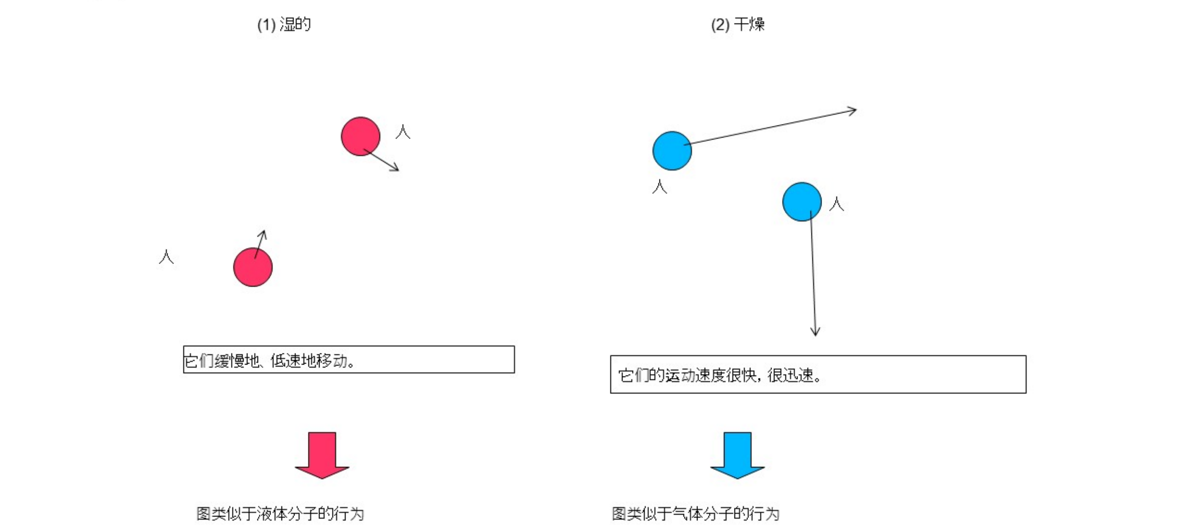


在那里，物体在空间上高速移动。

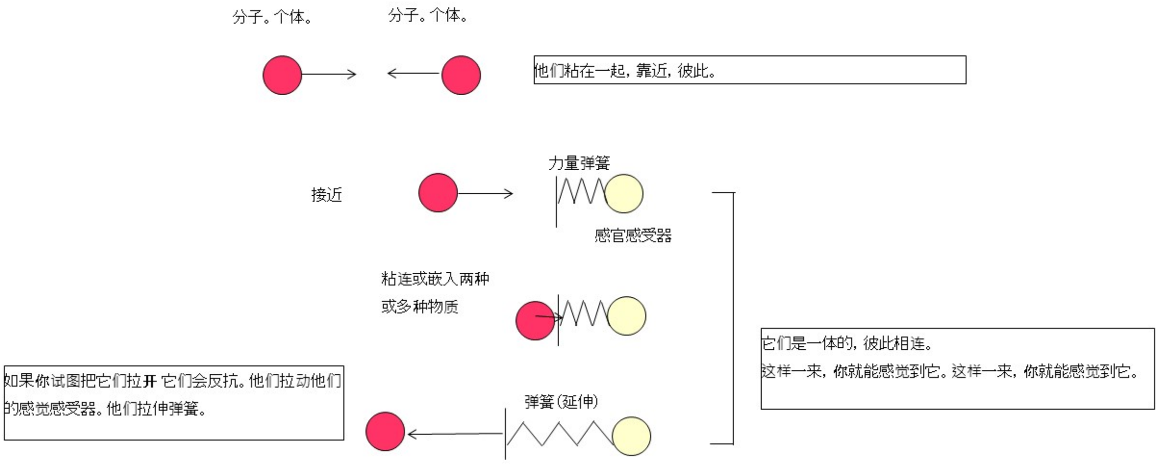
人际行为（社会图）和感觉
(1) 接近和分离



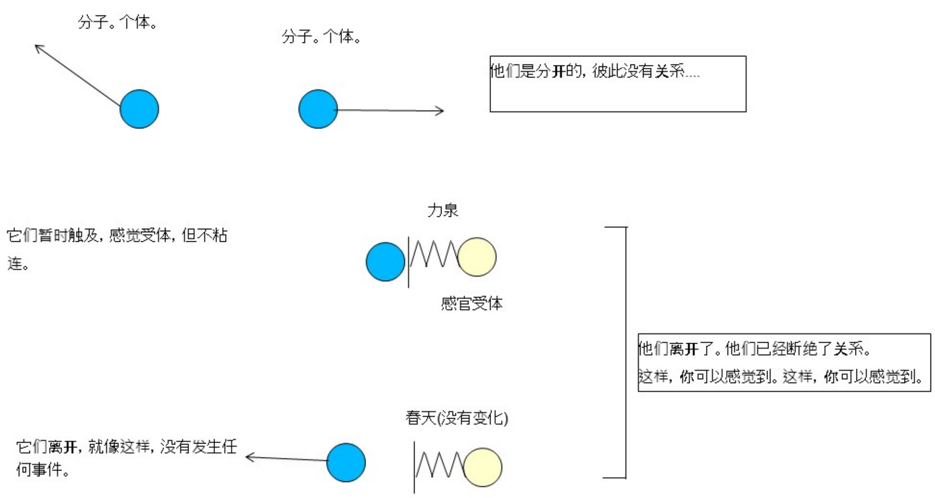
人际行为（社会图）和感觉
(2) 低速和高速



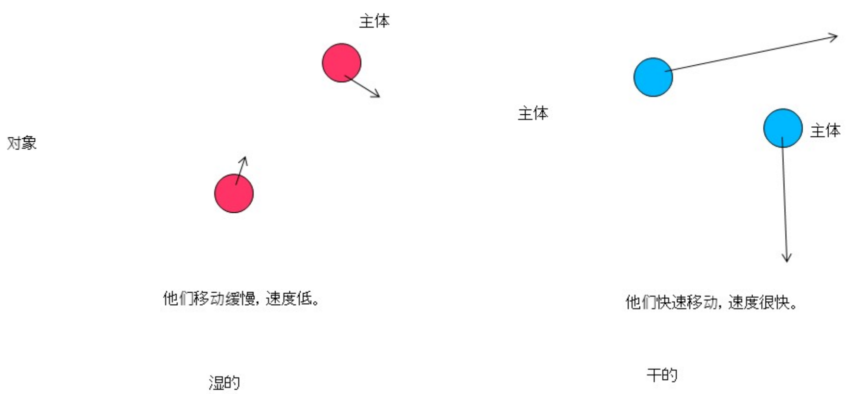
皮肤 - 人际间的共同感觉
(1) 湿的（类似液体）-接近/附着



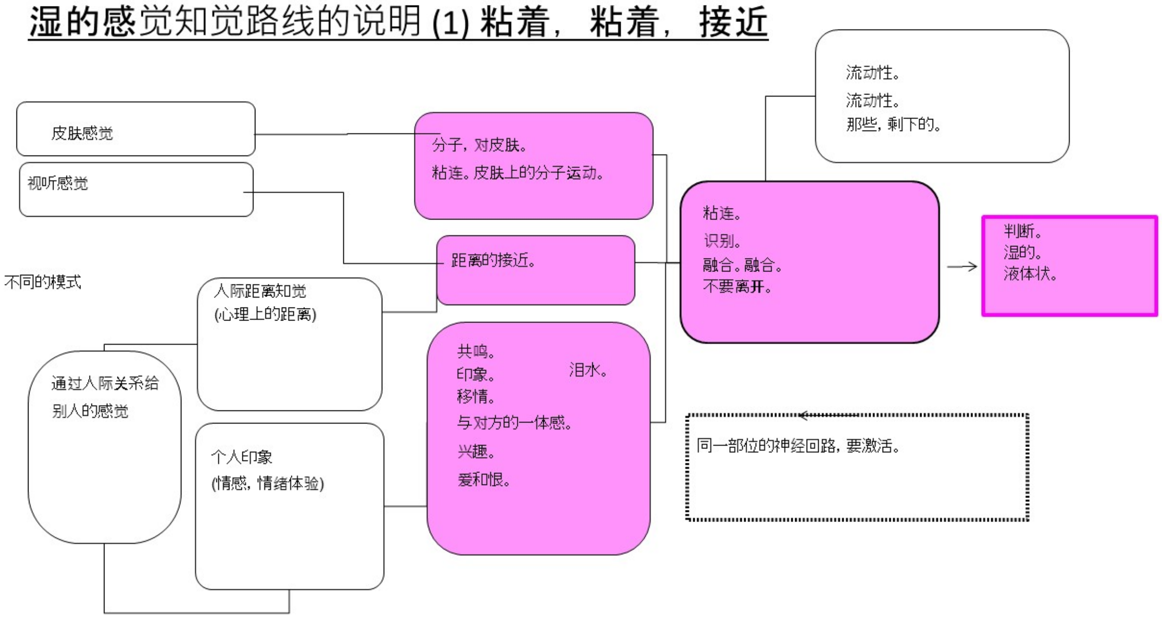
皮肤 - 人际间的共同感觉
(1) 干燥的（气态的） - 分离的。不相干的。



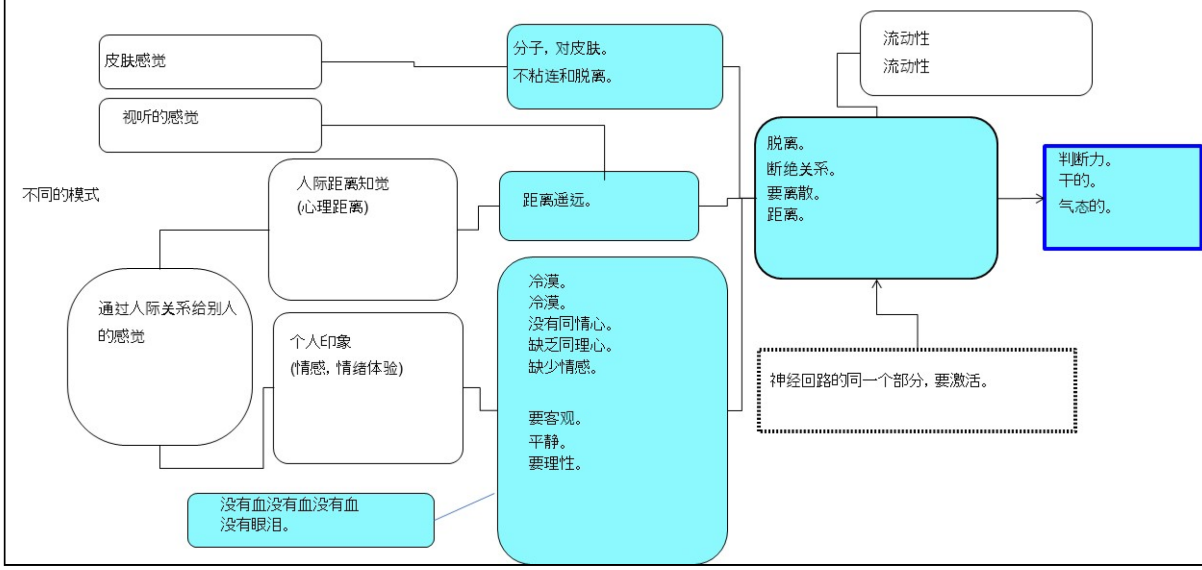
皮肤-人际关系常识 (2) 低速和高速



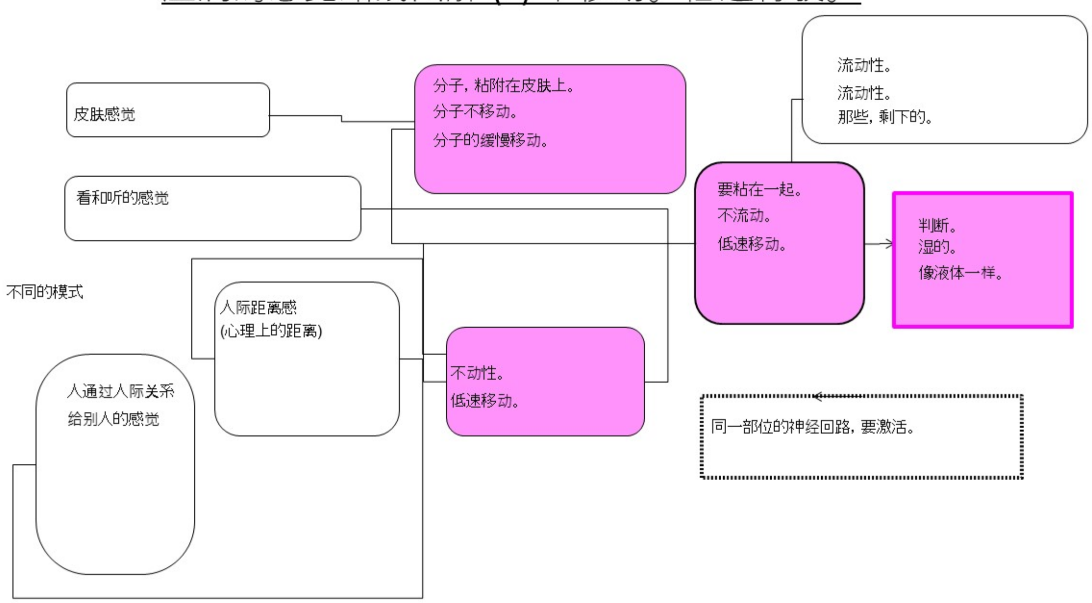
湿的感觉知觉路线的说明 (1) 粘着，粘着，接近

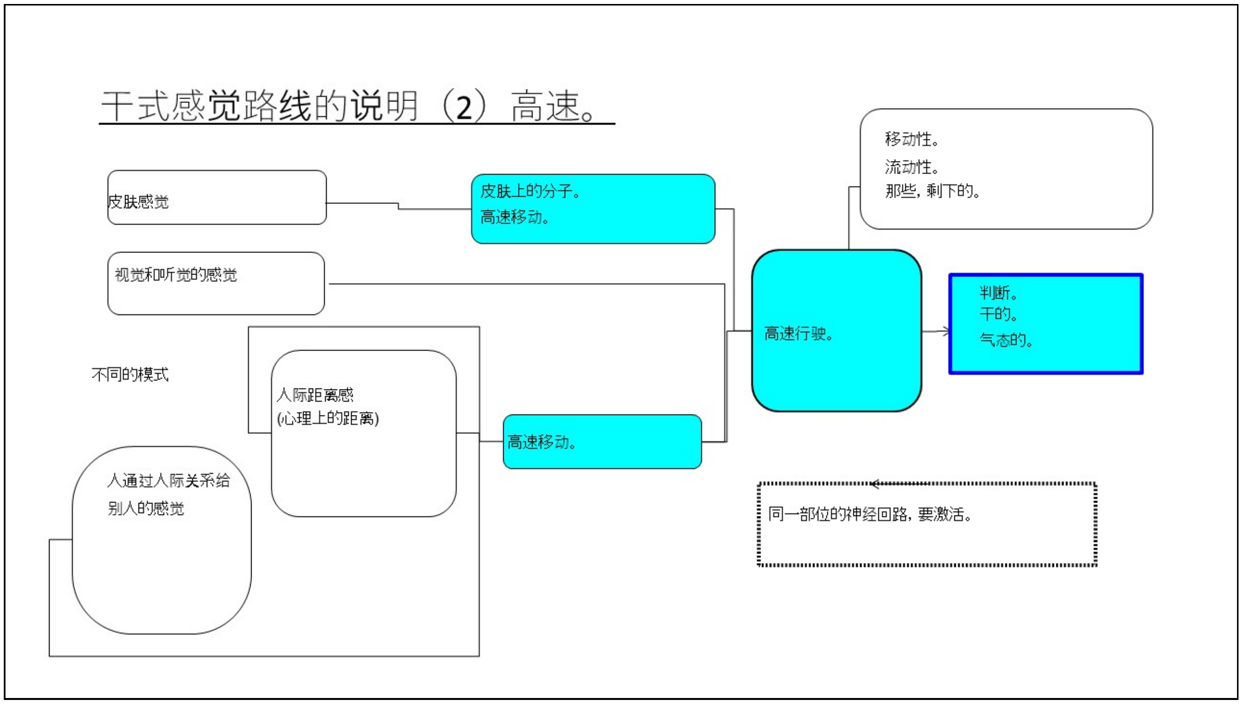


干感觉路线 解释图示
(1) 脱离和断开连接



湿润的感觉路线图解 (2) 不移动。低速行驶。





对皮肤干湿程度的感知--"分子运动模式还原法"。

2005.03-2010.10首次发表

要知道皮肤的干湿感觉知觉，需要在物理学和知觉心理学之间架起一座桥梁。

当气体分子和液体分子以较高的速度运动和飞行时，在皮肤上感觉到的温度越来越高。
根据气体分子(冷、热空气)和液体分子(冷水和热水)之间的温差，皮肤的热觉(温度传感器)会区分它们的运动。

同样，气态分子（干。同样，气态分子（干的）和液态分子（湿的或潮湿的）之间的差异 气态（干的）和液态（湿的）分子之间的差异，即湿度的差异，被认为是皮肤的湿感（湿度传感器）区分这些分子运动的原因。

传统的心理学和生理学对湿度感知的研究有以下几种方法。

(1) "感知量化 "的方法，将湿度量化，试图根据不同的湿度值，知道人的皮肤是否能检测出湿度的差异，或者说它所感知的湿度占湿润的百分比是多少。

我们将尝试在人类皮肤上寻找能够选择性感知湿度的感觉受体或生物湿度计。我们要寻找当湿度值变高时被激活的感受器。例如，已经发现蟑螂有特殊的湿度感觉受体。

与空调、内衣的舒适湿度研究，以及湿度与皮肤病关系的研究一样，本研究旨在研究湿度值与人体舒适度、不适感以及疾病发生的关系，从而找出舒适健康的湿度环境在哪里。例如，有人提出，在湿热的房间里，因为不舒服，所以需要空调来控制湿度，保湿可以预防皮肤脱屑和皮炎。

另一方面，我提出了一种 "分子运动模式还原法"，更注重物理运动原理与湿度感知之间的关系。这种方法认为，气体分子和液体分子的分子运动以及皮肤对其差异的感知是湿度感知的本质。气体分子和液体分子的区别在于分子运动对皮肤的作用方式不同，前者是干的，后者是湿的。人的皮肤对前者的感知是干的，对后者的感知是湿的。不同的是，人的皮肤对前者的感知是干的，对后者的感知是湿的。我们将重点研究气体和液体的分子运动模式的差异与皮肤的干湿辨别的机制。
阐明气体和液体的分子运动模式和特性的差异如何引起皮肤上触觉感受器的刺激。另一方面，湿-液分子的作用模式是分子运动缓慢，并以粘稠的方式聚集在一起。我们把皮肤的区分和辨别看作是湿度感知的本质。

这种 "分子运动模式还原法 "采取了以下方法。

这种方法不注重湿度值。重要的是要深化分析了解气体和液体分子运动的物理机理差异导致湿度差异的根本原因。

没有必要假设人体皮肤中存在专门的湿度感受器。没有必要假设人的皮肤中存在专用的湿度感受器。如果有专门的湿度感受器，那就是对气体和液体分子在皮肤上的作用模式差异作出反应的感受器。

如果有专门的湿度感受器，则是对气体和液体分子在皮肤上的作用模式差异作出反应的感受器。如果对分子以外的颗粒和物体群(如弹珠和乒乓球)的运动模式与对气体和液体分子群的运动模式相同，那么它们应该分别被皮肤感知为干和湿。

如果是相当于气体的，"每一个粒子或物体都在快速、低密度、离散、离散地运动，不会粘在一起。
如果是液体当量，则 "每个粒子和物体的运动速度慢，密度大，相互粘连"。

不要把湿润、湿润感觉的产生局限在物理上的水分或液体，如水蒸气。要注重即使没有实际湿润的物理水之类的东西，也会有湿润的感觉，就像摸到一块密实的天鹅绒布时的感觉一样，比如说。

分子行为学研究每个分子的运动模式。
分子社会学研究分子群体的运动和分子之间的相互作用。
分子化学研究分子的化学变化。

在分子行为学和社会学方面。
气态分子行为是研究个人主义、自由主义、......。
液体分子行为要看成是集体主义、管制主义、......。
要把它看成。

皮肤的干湿感觉是气液分离的感觉，......。
干的气体不会粘在皮肤上。湿润的液体不会粘在皮肤上。
气体和液体的区别是分子水平上运动的不同，皮肤的感觉感受器区分了干和湿的感觉。

液体的分子运动与气体的分子运动被皮肤感知的方式不同。干湿感觉受体的不同，出现的是知觉的不同。

皮肤能够在分子水平上感知颗粒运动的差异。与嗅觉中的分子感受器一样，皮肤对温度和湿度也有类似的分子感受器。

皮肤上的湿度传感器在分子附着在自己身上时感觉湿润，......，离开时感觉干燥，......。

表 9

分子运动模式和分子给皮肤的感觉是相互关联的。

液体是湿润的，分子之间会相互吸引、粘连。在应用中，它与人的皮肤（人的皮肤的感觉感受器）粘连、胶合、不分离。
气体是干燥的，分子之间是相互分离的。在应用中，它也会与人体皮肤(人体皮肤的感觉感受器)粘连、不粘连、不粘连、不容易摆脱。

液体分子运动模式。(相互粘连，不分离，密集，成组分布。)那一组分子--物体撞击(接触)皮肤(接触)时感觉湿润。
气态分子运动模式。(它们之间应该是相互分离，各自分散的。当分子到物体组撞击（接触）皮肤时，应该感觉到干燥。

注：运动模式D和运动模式W。

今后，我们要简化液体分子运动模式和气体分子运动模式这个名词，以便于调用和记忆。

气体分子运动模式给人以干燥的感觉，所以可以称为 "运动模式D"，取首字母 "D"。

另一方面，液体分子运动模式给人以湿润（湿润、潮湿）的感觉，所以可以取首字母W（H），称为运动模式W。

例如，日本人的液体分子和行为模式遵循的是常见的模式W，西方人的气体分子和行为模式遵循的是常见的模式D，这个缩写可以很容易地用来描述，例如，日本人的液体分子和行为模式。

湿度对皮肤的感知被认为是这样的。
湿度高被认为是湿的，湿度低被认为是干的。

在人类，目前还没有发现皮肤上有专门的湿度感知的感觉感受器。事实上，在人类中，干湿的感觉可能和普通的触觉一样，由相同的、普通的感觉感受器来感知，而不是由皮肤上的专门感受器，如湿度计来检测高湿度和低湿度。事实上，不同类型的皮肤刺激可能被捕捉到的是几种不同类型的触觉的复合体，这些触觉在神经系统的同一感觉场上被缩小并组合成一个，具体如下。

(1)触觉密度。

当空气潮湿、湿润时，皮肤感受器上密集地分布着大量的水分子，在一定面积的皮肤上。另一方面，当空气干燥潮湿程度较低时，空气中的水分子密度较低，在皮肤的固定区域内撞击皮肤感受器。

高密度的气体分子会舔舐皮肤，触摸时给人一种块状的厚重感。从而导致湿润的感觉。另一方面，低密度的气体分子接触皮肤的程度较低，给皮肤带来薄薄的、淡淡的、清爽的感觉。这就导致了干燥的感觉。

与此相关的是，高密度组针在触摸和释放皮肤时，被认为是比低密度组针更湿润的感觉。

另外，如果将表面光滑平整=极高密度表面的丝布或天鹅绒在皮肤上触摸时，与用表面粗糙低密度的亚麻布触摸时相比，前者高密度会被认为更湿，后者低密度会被认为更干。例如，夏季使用的质地干燥的床单，同样是用棉质材料制成的，但织物的凹凸不平有明显的区别，许多部位不与皮肤直接接触，给人的感觉是皮肤接触密度低，粗糙。另外，平坦光滑的PVC片材比有很多凸起的片材手感更湿润。

(1)针头小、表面颗粒细的片材比针头大、表面颗粒粗的片材手感湿

润。

(2) 触摸时间的长短

当分子团一直附着在皮肤上而不离开皮肤时，就认为是湿的，而当分子团暂时附着在皮肤上但很快离开皮肤时，就认为是干的。

与此相关的是，当针团或布与皮肤接触并长时间保持同一状态时，前一种情况下，如果继续触摸的时间比触摸后立即释放的时间长，则被认为是湿的，而后一种情况下，如果立即释放，则被认为是干的。

(3)触摸后粘附在皮肤上。

分子附着在皮肤上后，抗拒拉开皮肤，掀起皮肤，认为是湿的，而顺利脱离皮肤，认为给人的感觉是干的。

湿润是指针或胶布的尖端有胶粘剂与皮肤接触，并将皮肤拉起，而未将其拔出或与皮肤分离；干燥是指针或胶布顺利从皮肤上脱落，未将皮肤拉起。

(4)触摸时皮肤的贴合度和弹性。

一组分子或物体如果能移动并灵活变形粘附在皮肤上，则认为给人以湿润的感觉，不贴离皮肤则认为给人以干燥的感觉。贴近皮肤就会给人湿润的感觉，不贴开就会给人干燥的感觉。

凝胶、丝布或低回弹聚氨酯枕头，如果能粘在皮肤上，并能灵活地填满枕头与皮肤形状之间的缝隙，就能给人以湿润的感觉；而硬塑料板，如果是刚性的，不与皮肤贴合，而是按皮肤表面的线条变形，就能给人以湿润的感觉。可以说，皮肤与材料之间的缝隙会给人以干爽的感觉。其中，材料的柔韧性导致湿润，硬度导致干燥。

(5)触摸时的皮肤摩擦

一组分子或物体，感觉光滑，不与皮肤产生摩擦，就认为给人以湿润感，而与皮肤摩擦，产生摩擦，就认为给人以干燥感。

光滑地粘附在皮肤上，并与皮肤融为一体，是湿感的原因，而作为独立的物体与皮肤分离而刺激皮肤，则是干感的原因。

就像干布的摩擦一样，当布是干的时候，它可以给皮肤以摩擦，而当布是湿的时候，它给皮肤的感觉是光滑的，不会给皮肤以摩擦，而是与皮肤 "融合"。这与人际关系中强调和谐的湿润是一样的道理。

(6)在皮肤上运动的速度。

依然附着在皮肤上的分子或物体，移动速度不大，也不慢，就认为是湿的，而移动速度快，在皮肤上散开的分子或物体，就认为是干的。
湿性是指它们以低速粘在皮肤上，干性是指它们以高速移动时不粘在皮肤上。

认为同一针或布面在皮肤上高速移动时，应感觉为干，而同一针或布面缓慢或缓慢移动时，应感觉为湿。

(7)触摸的频率

分子团或物体与皮肤的接触频率高，则认为是湿的，而频率低则认为给人以干的感觉。
湿性时接触皮肤的频率高，是因为它们在皮肤上高密度地移动和工作，而干性时接触皮肤的频率低，是因为它们的密度低。

当一组针或布的表面以较高的频率小幅度地接触皮肤时，感觉是湿的，当接触频率增加时，感觉是干的。

互相接触的频率越高，就越觉得 "亲近"、"容易接触"。即使在人类中，两个恋人交换电子邮件的频率越高，他们也觉得越湿。

(8)触摸的速度和触摸的影响

当分子或物体高速接触皮肤时，由于分子或物体的速度较高，给皮肤以强烈的冲击力，所以认为是干的；由于分子或物体以低速撞击皮肤，所以冲击力小而轻，认为是湿的。

当一组针或布的表面轻柔地贴在皮肤上时，缓慢地触及皮肤就会感到湿润，而砰地一声高速触及皮肤就会感到干燥。这被认为是根源于干的气体分子感觉快，湿的液体分子感觉慢的道理。

(9)触摸的形状。

如果分子或物体的形状在接触皮肤时有针尖状的锋利或尖锐感，则认为是干的，如果是圆形的，则认为给人以湿的感觉。
当刀片或笔尖状物体接触皮肤时，若是切割或刺痛，则应感到干燥，若是圆弧状物体，则应感到湿润。当物体是尖锐的或刺痛的时候，感觉是干的，因为它切割或刺痛，当物体是圆形的时候，感觉是湿的，因为它与物体保持着友好的关系。
顺便说一下，爱抚是缓慢的，轻柔的，柔软的，所以接触时间长，物体在皮肤上的移动速度慢，而且因为是人的皮肤，所以摸起来软、柔、贴、密、细。如果以上描述正确的话，这些都符合湿性。爱抚的湿性，在于它具有使被爱抚者安心、舒缓、开朗的作用，与被爱抚者产生强烈的统一感和依赖感。

如果分子停留在皮肤的感觉感受器上，并移动，但不移开，则感觉湿润。
如果分子飞离皮肤的感觉感受器，则感觉干燥。

当分子感到湿润时，感觉如下。- 分子附着在皮肤上。
分子附着在皮肤上，风一吹就不会飞走。分子粘在皮肤上，风一吹也不飞走。
当你想把附着在一起的分子散开时，分子之间会相互粘连，相互吸引，当你想把它们散开时，会受到阻力。
当风吹来时，分子不会粘在一起，在皮肤上有活动的空间。

汗液不会蒸发，而是积聚在皮肤上。

在高温下，汗腺仍然堵塞，而不是排空，这样身体的热量就无法释放，皮肤就会感到湿热了

分子以较高的密度接触和附着在皮肤上。如果低温时湿度大，皮肤与空气中的水蒸气的热传导增加，就会增加冷感。

如果分子运动感觉干燥，则如下。
分子与皮肤分离，风一吹就飞走了。
当分子之间相互连接时，当你想拉开它们时，它们就会毫无阻力地互相移动开来

汗水蒸发了，下一个就会不断地出来。汗液蒸发了，下一个就会快速地出来。
高温时，汗腺总是打开，体内的热量迅速蒸发，使人感到凉爽。

分子与皮肤接触的密度低。低温时，湿度较低，由于皮肤与空气中的水蒸气的热传导较少，所以人体感觉温暖。

皮肤上的水分会被体温蒸发掉。夏天天热的时候，汗水出来了，还没来得及擦干，汗水就接二连三地跑掉，变得湿润起来。下雨或蒸气的时候，因为水分较难离开皮肤蒸发，所以更难干。

就此而言，湿润或潮湿是指液体(水分)难以粘在皮肤上蒸发的状态。

湿是指液态水在皮肤上滞留而不干，眼睛里的泪水供应得越来越晚，流过皮肤的状态。

湿(湿)的感觉包括以下几个方面。
(1)生理上(皮肤上)或心理上(人际上)，粘而不飞，不离一致。
在皮肤上，不离开皮肤。抵触拉离皮肤。这就拉动和刺激了皮肤上的感觉感受器。

(1)粘在一起不飞的东西。泪水、汗水等）液体的含量。它们的供应速度很快，不会从皮肤上消失。
(2)粘性和流动性。不凝结在一起。具有流动性和移动性。

这些元素的同时存在会导致湿润的感觉。

夏季太平洋高压系统的闷热潮湿的空气，使皮肤上的汗液难以蒸发，永远停留在湿润的水分上，从而产生湿润感。
空气中的高湿度就是产生感觉上的湿气。

当它实实在在地贴在皮肤上时，就像石膏一样，把皮肤固定住，不能移动。当你付之一炬，移动皮肤，或剥落皮肤时，它一定会脱落。
在某些情况下，比如干衬衫，皮肤是可以移动的。衬衫的面料是实心的，但有弹性，可以活动。你可以在穿着它时移动你的身体。在这方面，它接近于液体，不像石膏、胸衣和盔甲，不能被身体移动。然而，当衬衫干燥时，它不会粘在皮肤上并远离皮肤。必须是湿的，才能与皮肤紧紧地附着在第一次。

当移动皮肤时，液体仍然附着在皮肤上，不会离开皮肤。必须能移动皮肤。
移动性，就是像水滴一样能在皮肤上移动，这是液体的特点，是固体所没有的。

气体会主动离开皮肤。

暖身衣的粘性面贴在皮肤上时，粘性面的感觉是湿的。

衣服和皮肤因出汗而相互粘连时是湿的，衣服与皮肤之间夹有液态水时，衣服与皮肤成为连续的。

膏药粘在粘性皮肤上，粘在皮肤上，感觉它已经与皮肤和身体的一部分融为一体。在贴了一段时间后，就和皮肤分不清了。

而干布的摩擦，则是在布湿的情况下不可能发生的，因为不会发生摩擦。摩擦是干燥的标志。

我们如何感知湿的内衣和被褥是湿的还是潮的?
我们如何区分它与干燥但与皮肤接触的被褥/内衣?
当温度与体温相同时，很难区分。
如果你在一个满是湿水的浴缸里，如果水温与体温相同，你就不会感觉到热水的存在。
液态热水与气态水的区别在于，液态热水是汽化的，由于汽化的热量而冷却，所以感觉湿润。

即使是用胶水，也会粘在同一块皮肤上，永不离开。
像西美丁这种胶水，随着溶剂的蒸发，很快就干了。
而胶水则不容易干，具有保湿作用。

皮肤的湿润感被认为是在以下情况下发生的。
(1)当一个区域内相邻的几个触觉元件同时感到接触时。
(2)当单个或多个元素连续感觉到接触时。

多个相邻元素同时感觉到接触时，说明接触是密集的、光滑的、不均匀的。

长时间连续接触，说明对应物粘在皮肤上。

高密度、连续接触是湿润的根源。

反之，密度低、不均匀、分离快或一开始就不接触是干燥之源。

除此之外，(3)粘性，长期以来被称为 "粘性"，当皮肤要素捕捉到附着物分离时对皮肤的拉扯感时，可以说是湿性。另一方面，当它不被迅速拉开时，它是干的。

首发于2005-2010年

感官和干/湿度

-从喜欢和不喜欢、连续和离散、缓慢和快速的角度来看。
2005.03-2008.08首次发表

即使在皮肤以外的感官中，也会有对物体心理距离的感知，并根据这种距离感知干/湿。

例如，两个相同颜色的球比两个不同颜色的球在心理上的感知要近一些。

不同颜色、不同形状、不同声音、不同位置、不同气味和不同味道的物体在心理上被感知为远，因此是干的，而相同颜色的物体被感知为近，因此是湿的。

简言之，被人类知觉归入同一类别的物体，彼此之间具有高度共性和同一性的物体，被认为会引起距离感、湿润感。
或者说，具有相同属性的物体～人，由于属于同一类别、同一内群，在心理上被认为是彼此有距离感、统一的，因而感到湿润。
另一方面，具有不同的、不同属性的物体--人与人、异类物体--在心理上被认为是遥远的、干燥的。

两个同类的球（如50日元的硬币），如果彼此距离很近，就会被认为是比较湿的，而彼此距离较远的球则被认为是比较干的。

人们认为，颜色相同或相近的球被认为是湿的，而颜色非常不同的球被认为是干的。

有人认为，大小相同到相似的球被认为是湿的，而那些大小非常不同的球被认为是干的。

另一方面，连续的、相互连接的物体（连续物体）被感知为湿的，而相互分离的物体（离散物体）被感知为干的。

例如，当颜色像彩虹一样出现连续变化时，我们感知到的是湿的，而当颜色出现阶段性的突然变化时，我们感知到的是干的，就像被不同的颜色打断了一样。

另外，在听觉方面，连续的音调（如柴可夫斯基的弦乐小夜曲中流动的弦乐合奏）和具有连续音调的歌曲被感知为湿的，而离散的音调（如幼崽-幼崽-幼崽的时间信号或弦乐的pizzicato演奏）被感知为干的。

同样，如果一首乐曲的音高是连续的，在相邻的音程中逐渐流动，或保持不变，我们就会认为它是湿的，而如果音高变化很大，我们就会认为离散的音程是干的。例如，肖斯塔科维奇的《黄金时代》组曲（波尔卡舞曲）中的第三首曲子就是一首具有离散音程的曲子。

声音的强度也是如此。如果强度逐渐变化，保持与之前强度的连续性，则认为是湿音，如果突然变大或变小，则认为是干音。

在人的分类心理学中，认为人的一般感官和人的一般客体对象都会产生 "共、同=连续=近、附=湿 "和 "异、不相关、异=离=远、远、离=干 "的关系。

我们之所以会有这样的感觉，大概是因为在人的神经系统中存在着这样一个系统：引起共同神经元发火的物体~人与人之间的距离很近，粘在一起，感觉很湿润，而不引起共同神经元发火的物体~人与人之间的距离很远，感觉很干燥。

将此应用到人类身上，那些行为相似的人，拥有相同的神经通路、价值观、思想和经验的人，在相互交流和沟通时，会比不相同的人感觉更亲密、更湿润。

或者说，在思想上接近的概念和意义被认为是彼此之间的湿润关系。换句话说，在发射传播方面相互接近的神经元所对应的概念和意义，彼此之间是一种湿性关系。另一种情况是，当多个神经元同时发射并相互形成耦合关系时，每个神经元对应的概念和意义之间存在着湿关系。在这种情况下，各神经元之间在发射传播上是一种湿性关系，它

们之间有着密切的交流。
除上述情况外，在视听觉感知中（视觉位置、音高等）。
下列关系认为成立的是 。
(1)上品、高品为干品。较低的、低密度的材料是湿的。
(2)淡的、低密度的材料是干的。轻的、低密度的物品是干的，密的物品是湿的。
(3)离散量、数字量的物体是干的，连续量、模拟量的物体是湿的。

目标看起来清晰明了，其轮廓也清晰明了。

当目标看起来与周围环境分明时，认为是干的，或听得见时是干的，听得见时是湿的。

另一方面，如果月亮在阴天或春日的雾霾下显得朦胧，则感知为"湿"。

另一方面，如果能看到或听到的目标的速度与气体分子一样快，则被认为是干的，如果与液体分子一样慢，则被认为是湿的。
另一方面，飞得快的子弹被认为是干的，而飞得慢的蜗牛则被认为是湿的。
或者，快速的歌曲或表演被认为是干的，而缓慢的歌曲或表演被认为是湿的。

2005-2008年首次发表

人际感觉与干湿

2005.03-2005.10首次发表。

在心理上与对方团结、拥抱的感觉被视为一种湿润的感觉。
比如，在同一个地方共同参加聚会或吃饭，就会有一种融洽的感觉。
再比如，当大家对同一个话题有共同的兴趣（比如动漫、音乐......），就会有一种团结的感觉。
如果你们拥有相同的基本价值观和思想，就会感到团结感，也就更容易投身于婚姻。
当你们拥有相同的信息、兴趣、关注点和价值观时，你们会觉得彼此更亲近。换句话说，如果你和对方有着相同的神经通路，如果你觉得对方和你有着相同的神经通路，你会觉得更亲近、更团结、更湿润。
或者如果你觉得自己和对方有着相同的基因，比如肤色或面部特征相似，你就会觉得和对方更亲近。

试图与对方拥有相同的兴趣和价值观，试图与对方的兴趣和关注点相匹配，努力拉近你与对方的心理距离，就会导致你试图在心理上与对方保持一致，这就会让你觉得湿润。

这种在方向、载体、内容上与对方相同的 "一致性"，导致了与对方的一体感，从而使我们与对方之间没有距离感，这种感觉就是湿润。

从人与人之间的感觉和印象来看。
(1)当人们感到自己与对方有相同的观点和价值观时，就会感到更亲近，更依恋，更团结，心理上更接近，更湿润。
(2)当你与对方分享信息时，你会感到与他(她)更亲近，你会感到湿润。

(3)心理上的依恋与融洽--人际心理距离。

○心理上的依附感和湿润感是如何产生的?

彼此心理相同的感觉是。
(1)先与对方沟通，主动出击。
(2)向对方透露和表达彼此的内心意见。
(3)交换意见，在讨论时，你可以看到你与对方同时对同一观点或想法的同意或不同意，你同意对方的观点，你同意对方的价值观。确保彼此有相同和相似的神经回路(促进性突触和抑制性突触=价值突触)。
(4)积极接受他们彼此相同。

逐一判断对象的各方面/属性是否相同或接近。如果它们是相同或相近的，说明它们是相依的，它们是湿的。或者，你被一个有魅力的人（如异性）所吸引，而你又想与他（她）相依为命，那么你可能会被一个身份或属性不同的人所吸引，而这些人与你没有共同点。

或者，你想要或想要拥有的是一段属于你的湿润关系。粉丝、狂人及其对象（狂人想拥有动漫作品的DVD以及与DVD的关系）就属于这一类。

什么样的行为与湿润有关?
(1)身体上围在附近，在学校里一起行动等，身体上的团结感。
(2)湿漉漉的行为可以和彼此频繁的交流联系起来，如听对方的口气，说话的时间和频率，或试图频繁地与对方交流，沟通自己的心境和心思，如频繁地打电话或频繁地发短信。
其背后是与对方的亲近感、团结感和共鸣感。

沟通和交谈通过感情和情境的交流，与对方产生一种心理依恋感。

下列人际关系发展中，能感受到对方湿润而不脱离的是。
(1)对方离你越来越近。你与他们的距离越来越近。对方离你越来越近。这可能是通过身体接触或沟通，如电话、电子邮件或面对面的接触。

(2)对方没有伤害或攻击你。不做违背你意愿的事情。不要做任何会对你产生负面影响的事情。
(3)尽量让对方与你处于同一位置。试图分享或继续分享同一位置。试图身体力行地与他们永远呆在同一个地方。在心理兴趣/价值空间内多维度地分配兴趣和意见(我喜欢火车，我不喜欢爵士乐......)试图在心理兴趣/价值空间内分享心理位置。

(4)依恋对方，抗拒抽离，不愿离开。

○在人际关系中，什么时候会产生湿润的感觉?
湿润的人际关系是指让人在心理上感到依恋对方，无法离开对方。
因为与对方共享心理运动，我们与对方之间的距离变得更近、更短。这就是感觉湿润的原因。了解对方的心思，和对方有相同的神经通路，比如和对方有相同的信念，就会拉近彼此的距离。

当你和对方觉得你们是一样的，一模一样的，在同一个洞里的时候，就会发生熟悉感。

当对方被认为与你不同，但对你有吸引力，你被吸引时，也会发生熟悉感。当一个人觉得对方是一个有效的领导者，并希望为其工作或与之合作时，就会发生这种情况。它也可能发生在你因为性吸引而被某人吸引的关系中。

熟悉感也可能发生在对方具有 "好 "的个性时，比如我们觉得和他们在一起很舒服。

在这两种情况下，都会唤起感到亲近的人的湿润感觉。

○与他人的亲近感如何分类?

(1)有一种感觉上的亲近。
当我们说我们与那个人在感觉上有很好的契合度或相容性时，是一种感觉上的共同性或距离上的接近性，它与语义范畴没有直接的联系。

例如，我们拥有相同或相同的氛围，或者我们穿同样的衣服。这种感觉上的认同和共鸣与感觉距离的短长相联系，给人一种湿润的感觉。这就是人与人之间的一体感问题。

(2)有一种语义上的、分类上的亲近感。
如果说你和那个人属于同一类人，比如说你们在同一个公司工作，或者说你们的体型相同，或者说你们的服装设计相同，这就和你和对方之间的语义、概念距离有关，给你一种湿润的感觉。

○导致你与伴侣相守的诱因有哪些?
(1)你和对方有相同的兴趣和价值观，让你黏在一起。
(2)费洛蒙、吸引力吸引型 用费洛蒙、吸引物质或其他性或其他吸引物聚集、团结、吸引、吸引他人。
(3)利益诱导型他们使对方对自己有利。
在(2)和(3)中，与对方的结合感只是暂时的，结合感只是达到某种自私目的的工具或手段，当结合感结束时，这种关系本质上是不湿的。

比如说，现实生活中什么样的人际关系是湿润的?

同卵克隆双胞胎具有终极的一体性，伴侣之间就是彼此的自己。从这一点上来说，这些双胞胎的人际关系是终极的湿性关系。

总是在一起行动的朋友，他们的行为是一种液体的方式，他们总是依附在对方身上，这带来了一种湿润的感觉。他们朋友之间的物理距离很近，因为他们总是一起行动，彼此之间的距离很短。此外，朋友们有着相同的价值观和神经回路，他们属于同一语义范畴，语义分类距离短。在这些方面，他们必须在心理上结合在一起。如果没有共同的价值观，人与人之间的距离和亲和力是无法附着在一起的。共同的价值观会产生一种湿润的感觉。

彼此紧密相连的夫妻，会尽量拥有与对方相同的价值观，所以他们会

尽量拥有相匹配的衣服和书籍。他们试图牵着对方的手，牵着对方的手，亲吻对方，和对方做爱，都是为了拥有相同的价值观。他们如此频繁的身体接触，以至于在心理上与对方融为一体。这会让人觉得湿润。

强迫自己粘着自己不喜欢的人的跟踪者，也是一个湿漉漉的人，他们想尽可能地接近对方。追求与他人无限亲密的湿性人，更容易成为强行跟踪伴侣的跟踪者。

你与伴侣有血缘或地缘关系。如果你与他/她有血缘关系。他们彼此亲近。他们彼此之间是湿的。

人与人之间什么时候会走得很近?
人与人之间走得很近，进入湿润关系的情况有两种：一种是双方是同类人，有共同点；另一种是双方有自己没有的优势，是互补关系。湿润关系有两种情况：一种是男女之间的关系，另一种是对方有自己没有的优势的互补关系。

○如何与伴侣建立湿润的亲密关系?

对伴侣的行为认同，如价值观、兴趣、习惯等，更根本的可能是基于对伴侣的神经认同。

行为认同应分为以下几类。
(1)生理上的身体认同。(这是基于基因认同，拥有相同的基因)。
(2)文化(后天)认同。

在对方身上找到或试图找到与自己相同的东西，或试图与对方进行矢量，并使其向越来越远的方向发展，即与对方相同。(试图达到同一性。)做这些事情是湿的。试图与对方有一个共同的神经通路，就是湿性的作用。

想和别人有相同的神经通路是湿性，想和别人有不同的神经通路是干性。

如果你与对方在兴趣、价值观、观点等方面有相同或相近的元素和共同点，你们就会很亲近、很湿润，很容易成为恋人和朋友。反之，如果你们没有这些共同点，就很难成为恋人和朋友。

在爱情中，单相思不会让你陷入一段实际上是湿润的关系。这是因为，如果对方跑了，你就无法依附于对方。有单相思的人之所以湿润，是因为他（她）在努力靠近对方，但是爱上你的人却依旧干燥，因为他（她）没有任何感觉。
是第一次湿润，因为他们因相爱而对对方产生了感情。

情感与感动

与对方的心理同一性可以通过情感或情绪来感受。
人际关系中的湿感(the interpersonal perception of wetness is.)，有必要弄清它在神经系统中是如何感受的，以及在神经系统功能图谱的什么部位感受到的。神经系统中被湿润感激活的区域，被认为是与皮肤湿润感激活的区域相同。

人际关系中湿润感的产生可能与情绪系统有关。
哭的感觉、感动流泪的感觉、心动的感觉都是湿性感觉。当情绪和感情表达出来的时候，就会有湿润的感觉。
一个人如果泪流满面，容易被同情，就会被认为是湿的。当表达同情和感同身受时，泪水就会流出来。
不动心、不动情、不流泪，既冷又干。

情感应该分为两类：一类是被美丽的自然物、景物或物品，如彩虹、瀑布等所感动的情感（人际情感），另一类是被真人电影或动画片中人的行为所感动的情感（人际情感）。
其中，人际印象会产生湿润的感觉。另一方面，人际印象可能伴随着清醒、清爽、干燥的感觉，与人际印象具有异质性。

人际印象是由人际关系产生的（不仅包括亲眼见到人，还包括观看一个人的行动录像）。它必须生在
当一个人感觉到与另一个人的统一感，人与人之间的联系时，就会产生情绪和感觉。另外，当一个人与另一个曾经亲密无间的人断绝关系而受到冲击时(例如，当一个人失去了与另一个人的统一感，比如心碎了)，(主要是负面的。)情绪和情感就会产生。
当我们内心深处被感动的时候，当我们内心深处被感动的时候，就会出现和我们与他人心理相通的感觉。
当我们被别人的言行所感动时，我们的眼睛和心就会变得炙热，泪水就会流出来。当我们真正 "同情 "一个对象时，我们会被它感动。当你出乎意料地、意外地对一个对象产生同情时，意外的情况下会产生一种情绪反应（不高兴）。

同情的湿润感来自于与对象强烈的一体感、认同感、同一感。
同感器官、一体感、神经系统内的感受器是人际干湿感觉器官。

情绪是同情加激动。
激动包括 (1)意外感(新奇感)
(1)意外性(新颖性)
(2)振幅(刺激强度)

即使故事没有出乎意料，按照既定的套路，如果情感冲击的幅度大，也会有自己的感动。
情感中之所以有湿润的感觉，就在于共鸣。
与对方的心理接触和交流是。
(1)单纯的业务信息交流是肤浅的，不是湿的。(要干脆利落。)
(2)湿性的交流不仅仅是传递表面平淡的知识，而是要把内心深处的感受和情感不加掩饰地传递给对方。

当你深情款款、感慨万千的时候是湿的，当你无情无义、淡定从容的时候是干的。
对动漫中的人物等产生同情、感同身受或崇拜，是湿的，没有这种感觉是干的。

喜欢和不喜欢

情绪化、情绪化的喜欢和不喜欢，说明你对对方感兴趣。一个 "不喜欢"，其实是唤起了湿润的情感，尽管我们和对方的关系很遥远。之所以湿润，是因为它表明了一种接近的观点和兴趣的统一，不能把对方推开，不能冷静地看待对方，比如说，一味地坚持不懈地骚扰对方，或者恶意地跟踪对方。当我们把它形容为马马虎虎的爱恨情仇剧时，说明对对方的恨意带来的是一种湿润的感觉，这与干脆利落、脱离对方的关系是相反的。爱和恨都是湿润的，爱有与对方合一的积极意义，恨有与对方合一的消极意义，都是不可能避开对方，客观地看待对方。

客观冷静地看待客体对象，把它推开，就会与客体分离，是干。
反之，如果只是主观地主观地看对象，或者由于心灵深处的情感，在推开对象的同时不能感知对象，则不会推开对象，而会对对象产生依恋，是湿的。

推开主体无法客观感知的情况包括主体不喜欢的情况。不喜欢的情感也是湿性的，因为它与喜欢对象的情感一样，都是对对象产生兴趣，沉浸在对象之中。干性的情感是冷漠和无所谓的。

首发于2005-2006年

相对湿度感与人为湿度感的共性。

2005.03-2005.10首次发表。

在文中，我们将表明，客体感知和人际感知在干-湿（干-湿）维度上是"="。
说明对象接触的干湿感觉和人际接触的干湿感觉是通过一种共同的机

制发生的。

当与人见面或交流时，对人际印象和感觉（干湿感觉）的感知被认为同样是干湿感觉，因为它与皮肤上的触觉发生时一样，激活了神经系统中感觉皮层的相同区域。

这是因为神经系统中的眼、耳、皮肤上的感觉受体与人际感觉中的感觉受体刺激和发射的区域是相同的。

常见的皮肤和人际感觉的干湿程度如下。
颗粒在皮肤的情况下是气体和液体分子，在人际关系的情况下是其他分子。

表 10

现在，我们需要探讨为什么神经系统的相同区域会被激活，以及皮肤感觉和人际感觉之间的相似性。有必要弄清液体给予的皮肤感觉（湿感）和气体给予的皮肤感觉（干感），即空气和水分之间的相互关系，以及个体给予他人的干、湿等人际感觉。

在这样做的过程中，例如，说明人际关系的社会图或人际关联图等图形。
人与人之间相互依恋、相互吸引、并继续依恋的关系（如朋友关系）。(如朋友关系。)在这种情况下，用图来表示，粒子(人)之间相互粘连，他们之间的心理距离最小。这张图与液体分子相互粘连的图形表示相同。这种关系被感觉到是一种湿润的关系。

当两个人冷漠无情，容易相互割裂时，就用粒子（人）相互分离的图示来表示，他们之间的心理距离不减。这张图和气体分子的运动是一样的图示。这种关系感觉很干脆。

气液分子运动图和说明干湿人际关系的人际行为图或社会图，有着相同的画面。交际图中代表个人的粒子与他人（相当于他人）粘在一起，相互粘连而不分离的方式，与液体分子的粒子相互粘连而不分离的方式可以用同样的方式来表示。它们都是通常被认为是湿的。

反之，社会格局的各个粒子相互独立运动（相当于他人）、相互独立运动的方式，也可以用气体分子的粒子来描述。它们的共同感觉是干的。这就是感觉的干湿程度，并提供了连接皮肤感知层面和人际层面的线索。

给我看一张气/液分子运动图，我可以赤裸裸地说："这是一张人际行为图或社会图。这个关系是干的还是湿的？如果我们问 "这是什么？"，回答者会认为这其实是每个人的行为图和关系图，然后回答 "这种关系是干的"。而当他们被问及给皮肤以干燥感的气体图时，则要回答 "这种关系是干燥的"，当他们被问及给皮肤以湿润感的液体图时，则要直面回答 "这种关系是湿润的"。

(注：关于上述问题，其实可以在网站上播放一段气体/液体分子运动的视频，撒谎说："这是人们行为的快进图"，然后问："感觉是干的还是湿的?"(当问到 "你的感觉是什么? "时，他们回答说气体分子运动感觉是干的，液体分子运动感觉是湿的，有明显的差异)。

在用社会图代替分子运动图时。
(1)用人体运动代替分子运动。
(2)以更内在的、内心的感觉代替皮肤的感觉。
(3)要用心灵的运动来代替身体的运动，来接近对方。
牢记这几点很重要。

交际学中人与人之间心理上的亲近、依恋、亲近、亲近是无法通过皮肤感觉来体现的。
对干湿的感知必须分为两个层次：皮肤的表层（表层）和人际情感产生的深层（深层）。

当人在人际交往中接触到以下内容时，就会感到内心湿润。
液态分子运动模式的关系。(一起运动，彼此相依为命，不离不弃。
当人在人际交往过程中，碰到（接触）以下内容时，心里就会感到干燥。
人际关系的气态分子运动模式。互相分开，分别移动）。

干湿湿度感知可分为不同的模式，如皮肤感知、心理人际距离感知、语义距离感知、情绪/情感体验等，详见。每种模式都会普遍产生一种共同的（干-湿，即干-湿）感觉，即 "粘连、识别、统一、不分离 "和 "流动性、流动性"。湿度感觉的产生。

在皮肤感觉中，当分子粘附在皮肤上不蒸发时，我们会感到 "粘连"、"相同"、"融合"；当分子在皮肤上运动时，我们会感到 "流动、流畅"。这就是湿感的来源。

在人际距离感知中，当个体对他人有黏黏糊糊、撒娇、搂抱、依恋的行为时，或者个体之间虽然在物理上相互分离，但彼此拥有相同的价值观时，人与人之间的距离就会降到最低，这就意味着相关个体的运动 "粘着、认同、团结、不分离"。我们可以感受到对方的存在。而且，作为生命体的人类，我们可以感受到 "流动的、流动的"。这些都是湿感的来源。

在语义距离知觉中，在神经系统内，具有相同意义、概念或内容的事物，彼此接近的事物，或彼此关联的事物，都会被感知为短距离的、相互依存的。由于它们之间的距离很短，又是统一的，所以在同一个大脑中，由于神经元之间是相互联系的，可以把它们归纳在一起，并作为湿性感觉的来源而被感知。

在人际情感/情绪体验中，对对方的兴趣（喜欢或不喜欢）、同情、爱慕（或逆向仇恨）、共鸣、情感的强度，感受到的是 "粘住（对方）、认同、与之融为一体、不离不弃"，这就是湿性感觉的来源。

上述模式都有一个共同点，就是 "黏着、认同、与对方融为一体、不离不弃 "的属性，以及 "流动性和流动性 "的属性，这些都是液体（液体分

子）的属性，在这个意义上，"湿 "可以定义为 "液体状"。

一体感、认同感、粘连感、共鸣感给人一种湿漉漉的感觉。
一体感、粘连感，是湿润、皮肤和人际关系的共同核心。
能够感觉到自己和对方有着相同的神经通路，有着相同的事物，就会产生湿润感。
或者说，是人和物共同的湿（湿性。），它们互相矢量，朝着同一个方向运动，互相接近。它是感觉的原型。另一方面，它们与人和物的矢量不一致，向着无关的方向运动时，是干感的原型，是人和物共同的。感觉的原型。

干与湿、热与冷、硬与软等感觉，在人际感觉和皮肤感觉中都会出现，每一种感觉都对应着身体中不同的感觉感受器。
当我们感觉到与对方的心理距离越来越近，当我们感觉到与对方在心理上是统一的、不可分割的时候，我们就会感觉到湿。人际干湿感觉感受器是我们在神经系统内感知与他人心理合一的地方。当对方和自己之间有较多共同点时，心理上的一体性=湿润感就会被感知到。人际感觉感受器能感知到与对方有较多的共同点。
在皮肤感觉感受器中，当受到刺激时，我们会感觉到依恋和脱离。在皮肤感觉感受器中，当受到刺激时，皮肤感觉感受器会感知到依恋和脱离。粘在皮肤上不离不弃的触觉，持续触摸某物，感觉到它在移动，就会被感知为湿润或湿润。

有了人与人之间的感觉感受器，在神经系统的某个地方，在身体内部，有一个感觉感受器，它不与身体外部的外部世界直接接触，比如皮肤。亲近自己，依恋自己，当自己是一个人的时候，会有湿润的感觉。

皮肤感觉与人际感觉同取一个 "湿 "字，是超越不同感觉模式的共同感觉，深藏在皮肤和心灵深处。虽然模式不同，但它们激活了神经系统内共同的神经回路，这些神经回路参与了干、湿感觉。
激活干湿判断回路，判断物体是 "附着 "还是 "脱离"(脱离)于你。

干湿判断回路是
(1)皮肤、触觉 当皮肤附着在皮肤上，在被触摸时不离开皮肤时，应判断为 "湿"，当暂时触摸到皮肤后又立即与皮肤分离时，应判断为

"干"。
(2)视觉(眼睛)就像自己的孩子一样，如果你能看到他们一直陪伴在你身边，不离不弃，粘着你，宠着你，你就会觉得湿润。
(3)深层(人际) 当自己感知到与他人心理接近或被心理接近或与他人亲密对话时，如与周围人意见一致或在电话中亲密对话时，就会感到湿润。
(4)与温度感觉有关，感知别人触摸你的身体温暖，如果你感知到了，就会感到湿润，如果你没有感觉到，就会感到干燥。

(4)就温度感觉而言，当你感知到对方触摸你的身体温暖时，你会感到湿润或干燥。另一方面，我们用皮肤接触对方，说明我们彼此之间的距离很近，我们彼此接触。

从电视剧和动画片中人物之间的关联性来看，"人际关系图谱 "上人与人之间的距离，与人际视角感有直接关系。

对此，可以说，人际距离感与皮肤感共同激活了大脑中感知近距离的区域。可以说，距离感和干/湿感大体上是相互关联的：距离远而远=干，距离近而附=湿。

在这些情况下，可以说，心理距离近的人，彼此亲密湿润的人，如果相遇，或者让他们自由活动，自然就会表现出身体上的依附在一起，行动上的一致，行动上的密切配合，这是自然的结果。例如，两个恋人经常反复接吻、做爱）。

但是，由于我们过着各自独立的生活，不可能时时刻刻都在一起，所以有时我们别无选择，只能彼此分离。但是，在这期间，我们又不断地思念对方，如果可能的话，我们又希望身体上能在一起，亲近对方。这种在物理接近无法实现的状态下对对方的假想，是对物理接近的心理模拟，被认为是以 "心理接近 "的形式出现。

简而言之，身体上的接近和心理上的接近有很大的关系，有人认为，正常情况下，人们会希望在身体上一直接近对方，在一起，但由于生

意上或不可避免的情况而分开，就会用 "心理上的接近 "来弥补身体上的不接近，说 "在目前的情况下，我们不可避免地分开了，但我们真的很想在身体上一直接近和团结在一起"。

也可以说，心理上的接近是实现与对方身体接近的愿望和动机。

在这一点上，认为身体上的接近，即实现彼此身体上的接近和亲近是主要因素，而心理上的接近则起着弥补这种缺失的次要作用。当一个人说 "我想和那个人（心理上）亲近 "时，他（她）真的希望在身体上一直与对方保持联系，与他（她）保持联系。

想在身体上亲近对方的心理原因可能有很多，比如喜欢和对方在一起，或者觉得和对方在一起很轻松，这些都是带来自己心中湿润的原因。或者说，我们越是认为自己和对方是同质的，就越是觉得自己可以在身体上依附对方，和对方成为一体，这些都是湿润的。

另一方面，对方抚摸、爱抚或粘在皮肤上，说明对方与皮肤很亲近，或身体上与皮肤很亲近。

在这些方面，皮肤湿度感觉与人际湿度感觉可以相互概括为：'皮肤湿度感觉与人际湿度感觉可以相互概括为：。'物体与自身的物理接近性，它的统一性。其方位。的知觉。
它们的共同点是："物理上的接近(面向)=湿润(被湿润。)物理上的遥远=干燥。物理上的遥远(面向)=干燥。

在社会图或人际关联图中，人的粒子的人际视角与物理粒子（分子）的视角（如气体分子和液体分子的运动）本质上是一样的，它包含了粒子（人）之间的物理距离方向。

因此，人的行为和分子运动都有一个共同点："气态=粒子（物理。相互遥远=干 "和 "液态=粒子的（物理。我们可以说，它们可以用一个共同的物理模式来表达：互远性=湿。

在这里，就像乘客在拥挤的通勤列车上一样，物理上不可避免的接近和靠近。(湿润。)这可能是他们在心理上互不相干，真的有干脆利落的愿望，希望尽可能的远离对方。

在这种情况下，当他们到达离上下班最近的车站时，火车门一打开，

拥挤的火车上的乘客就会集体跳下火车，然后四散而去。简而言之，即使他们可能因为迫不得已的原因而在身体上暂时相邻，但当他们脱离了火车车厢的束缚（任其自由活动）时，最终还是会自愿地身体散开，离开。

在拥挤的火车车厢里，乘客之间是有皮肤接触的，虽然他们在这方面是湿漉漉的，但这对他们来说是暂时的、不可避免的现象。在他们的心目中，乘客对皮肤与皮肤的接触是不舒服的，不希望这种接触继续下去。

皮肤与皮肤接触的湿。(物理上的接近。)这是他们到工作地点谋生所必须的强制湿润，他们之所以干燥，是因为他们真正面向物理上的遥远。因此，当到达目的地车站并获得行动自由后，他们彼此之间就会渐行渐远。

火车上的乘客有一个基本的导向，那就是相互之间的物理距离。这种与周围其他人的干脆物理距离的愿望和动机，可以说是心理上的疏远（或心理上的疏远）。

如果我们摆脱了现实的束缚（远程办公、弹性工作时间通勤），我们工作的写字楼将集中在市中心，我们将被迫按时前往，我们将不再满载而归。乘客们将不再集体登上拥挤的列车，而是互相离开，在自己选择的时间前往不同的目的地通勤。

毕竟，当他们被允许自由行动的时候。(当他们被允许自由行动的时候。)或者说，当制约现实中人们行动的条件(经济的、物理的......)被假定为已经被消解的时候。当我们假定人们被允许揭示他们的真实感受时。取决于人们在物理上的距离是更近还是更远，取决于他们愿意采取哪种行动，他们可能具有真正的干性人格(具有面向物理上的遥远性......)或湿性人格(面向物理上的接近性。)或湿性人格(具有面向物理上的接近性)，我们可以说第一次看到哪一个才是真正的干性人格。

因此，通过把心理上的遥远/接近(干性/湿性)看成是实现生理上的遥远/接近的愿望/动机，可以说第一次可以看到人与人之间的干性(疏远)和湿性(对生理接近的取向)。湿性(变得亲密)湿性(变得亲密。)和干性(变得疏远。)在物理空间中。物理空间中的湿润(变得亲近)与物理空间中的湿润(变得亲近。)可以相互联系。

一种自由自在的状态。(一个人被允许自由行动，独立决定，以自己的自由意志行动的状态。在那里，处于人际关系疏远、干燥的人，不会像现在这样在物理上接近对方，而处于心理亲密、湿润关系的人，自然会在物理上接近对方，相互依恋，团结一致。

身体上的疏远和接近分别给皮肤的感觉是不接触和疏远就会感到干燥，接触和亲近就会感到湿润。

因此，人与人之间的距离远（干）与近（湿），在人们自由自愿地行动的条件下，就会产生物理上的距离远（干）与近（湿）。它应给皮肤分离以下感觉。(干。)接触和亲近。(湿润。)这样就有一种相互的关系。它显示了。人际关系中的干湿关系和皮肤感觉中的干湿关系，看似毫无关联，其实并不仅仅是比喻，而是这样紧密相连。

三）2005年首次发表

论干湿性格与行动速度和方向的关系

2008.03首次发表。

详细研究了人的个性和个性的干湿与人的行为速度和方向的关系。研究发现，当行为是气体分子运动当量，且以高速离开时，感觉到行为是干的；当行为是液体分子运动当量，且以低速接近时，感觉到行为是湿的。不仅对人如此，对一般的物体和材料也是如此。

我们进行了一项网络调查，以确定气体和液体分子运动模式在哪些方面被认为是干的和湿的个性。在四部不同的电影中，粒子运动的速度（慢速和快速）和方向（分别是接近和离开）是不同的。参与者被要求对每部电影中粒子运动被认为是干的或湿的程度进行评价，以个人

的人际行为为标准。结果显示，当电影中的粒子被认为是个体时，当它们远离其他粒子时，它们被认为具有干和湿的个性。结果表明，当电影上的个体被视为个体时，当个体远离他人时，被认为是干性人格，当个体靠近他人时，被认为是湿性人格。

问题与目的。

最近有研究表明，人的个性干湿与物理上的气、液分子运动模式之间存在着联系。Otsuka(2008)重点研究了物理气体给人类的感觉是干的，而液体给我们的感觉是湿的，当模拟气体分子运动时，把它们当作人的运动来观察，当每个分子的运动类似于人的运动时，就会被认为是干的个性，而我们通过问卷调查证实，每个分子的运动与人相比，会被认为是湿的个性。换句话说，我们已经证实，与气态分子运动模式相同的人的个性被感知为干性，而与液态分子运动模式相同的人的个性被感知为湿性。

但是，目前还不清楚这种气体分子运动模式和液体分子运动模式在人的个性中哪些方面被认为是干的或湿的。

根据《物理学词典》编辑部（1992）的说法，气体分子具有很大的动能，所以每个分子都可以自由地飞来飞去，甩掉彼此施加的引力（分子间力），如果不被限制在容器中，体积就会任意膨胀。与此相反，液体分子据说有分子间的吸引力（分子间力）相互作用，使它们在保持体积不变的情况下，可以自由地改变形状和移动。

另一方面，Ikeuchi(2002)对气体分子和液体分子的分子动力学模拟表明，在气体的情况下，每个分子都可以自由地单独高速移动，但在液体的情况下，每个分子都粘在一起，形成一个群体，并在低速下缓慢移动。

由以上可得出结论：气体分子和液体分子的运动至少有以下几个方面的不同。

(1)运动速度不同。气体分子的动能较大，液体分子的动能较小。动能

用分子的质量与速度的乘积来表示，如果为了统一，将各分子的质量排列在一个恒定的水平上，则气体分子的速度高，液体分子的速度低。

(2)运动方向不同。吸引力(分子间力)的作用是吸引和拉近分子之间的距离，但对气体分子很少起作用。因此，气体分子之间相互扩散开来。因此，气体的体积会膨胀。
相反，液体分子之间的距离较近，由于它们之间的吸引力（分子间力），不会扩散。因此，液体的体积保持不变，可以自由变形，但不会膨胀。综上所述，在运动方向上，气体分子相互远离，而液体分子相互靠近。

如果说气体分子和液体分子运动的这种差异与人的干性和湿性性格的差异有关，那么以下是对人的性格可能的解释。气体分子和液体分子的作用速度不同。

(1)从作用速度上看，喜欢高速运动的人，如气体分子，被认为是干性人格。从作用方向上看，喜欢高速运动的人，如液体分子，被认为具有湿性人格。

(2)从作用方向来看，喜欢远离对方的人，如气体分子，被认为具有干性人格。反之，喜欢互相靠近的人，如液体分子，则被认为具有湿性人格。
以上观点应归纳为一个表格，如表1所示。

如果这个想法是正确的，那么人的干性和湿性性格至少同样会受到行动速度(快-慢)和行动方向(离。-近。)的影响，这可以用两个因素来解释：当人们行动速度快、离对方远的时候，他们的性格可能会感到干性，而当他们行动速度慢、离对方近的时候，他们的性格可能会感到湿性。

为了检验这一假设，我们向参与者展示了模拟的粒子运动电影，在电影中调整粒子的运动速度和方向，以确定如果将粒子的运动与人的运动相比较，粒子的运动感觉分别是干的还是湿的。

分析程序是基于以下参数：速度（低速-高速），运动方向（接近或远离粒子），以及运动方向（接近或远离粒子。Moving away），以及湿度（湿-干）.和湿度（湿-干），并收集数据进行三个因素的差异分析。

我们决定根据速度(慢--快)、作用方向(接近。--距离)三个因素来收集数据进行方差分析。我们之所以决定将行为速度（低速-高速）、行动方向（接近和离开）、行动方向（接近和离开）这三个因素作为调查的条件，而不是分别对每个因素进行调查，是因为我们决定收集以下三个因素的数据：行为速度（低速-高速）、行动方向（接近和离开）、行动方向（接近和离开。-离开）。) 之所以选择将它们结合起来作为研究条件，是为了检验速度（慢--快）和行动方向（接近--离开）之间是否存在交互作用。

我们采用了三因素的被试内设计作为实验设计。采用被试内设计是为了能够有效地比较同一研究对象内不同条件下的数据差异。

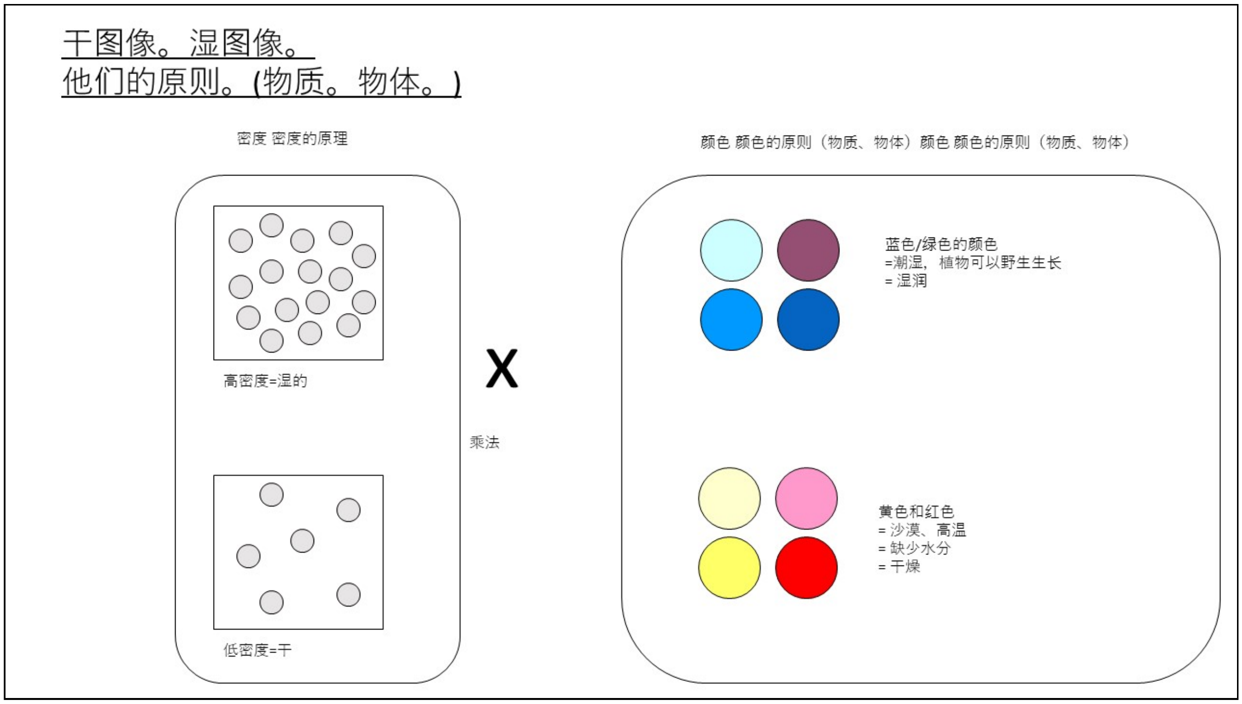
(以上内容详见材料部分。)。

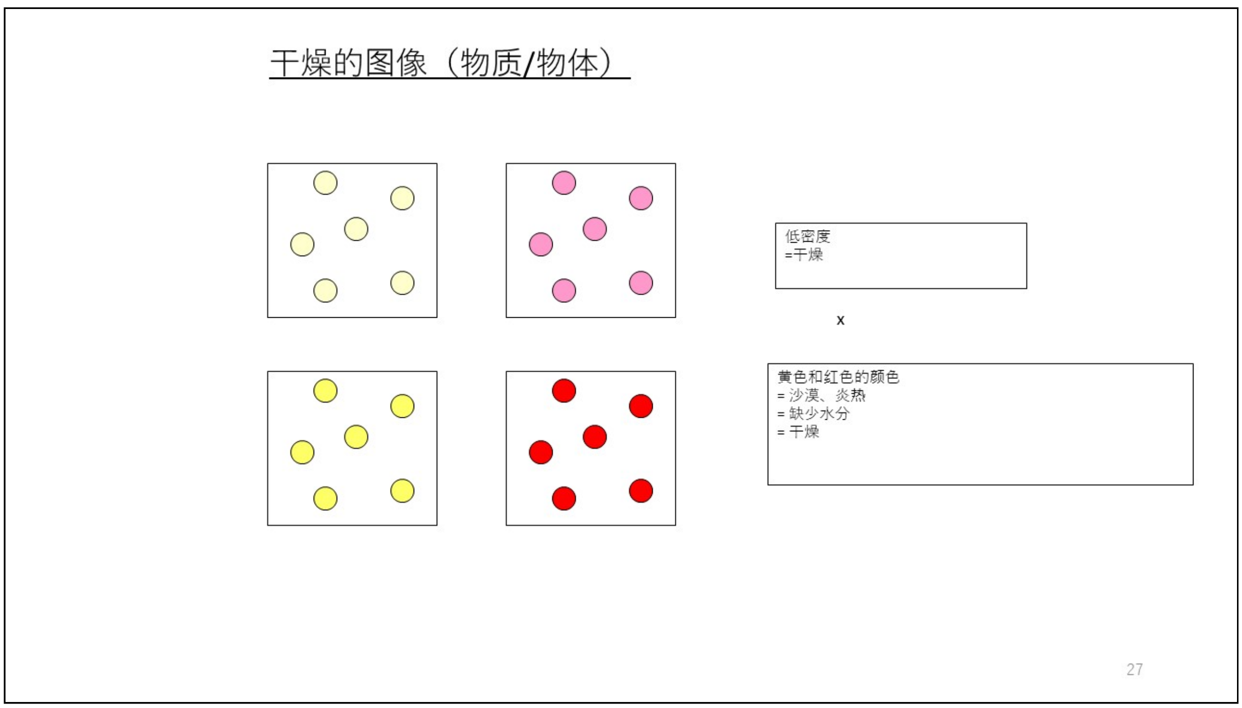
干像、湿像。

-从颜色和密度的角度来看

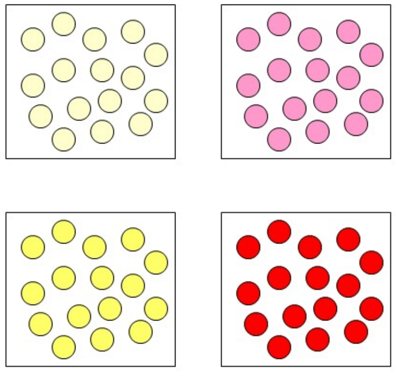
2008.08首次发表。

物体和材料可以根据其颜色和密度，分别呈现出干或湿的状态。我试图总结出物体出现干或湿时的图像差异。我也从人的性格的情况出发，谈了一些不同之处。


干图像。湿图像。
他们的原则。(物质。物体。)
密度 密度的原理
颜色 颜色的原则（物质、物体）颜色 颜色的原则（物质、物体）
高密度=湿的
X
乘法
蓝色/绿色的颜色
=潮湿，植物可以野生生长
= 湿润
黄色和红色
= 沙漠、高温
= 缺少水分
= 干燥
低密度=干


干燥的图像（物质/物体）
低密度
=干燥
x
黄色和红色的颜色
= 沙漠、炎热
= 缺少水分
= 干燥
27

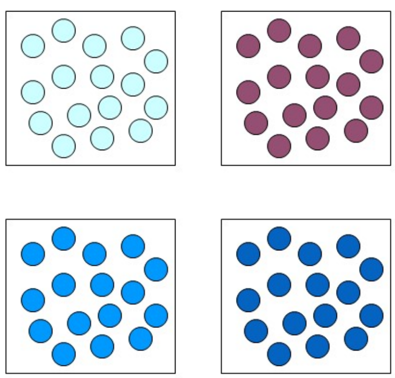
干燥的形象。(物质。物体。)冲突假说。



黄/红颜色。
= 沙漠。热。
= 缺少水分。
= 干燥。

密度越高，越能在视觉上强调干燥和燃烧的感觉。
结果是。
高密度比低密度更能改善干燥感吗？

湿润的图像（物质/物体）

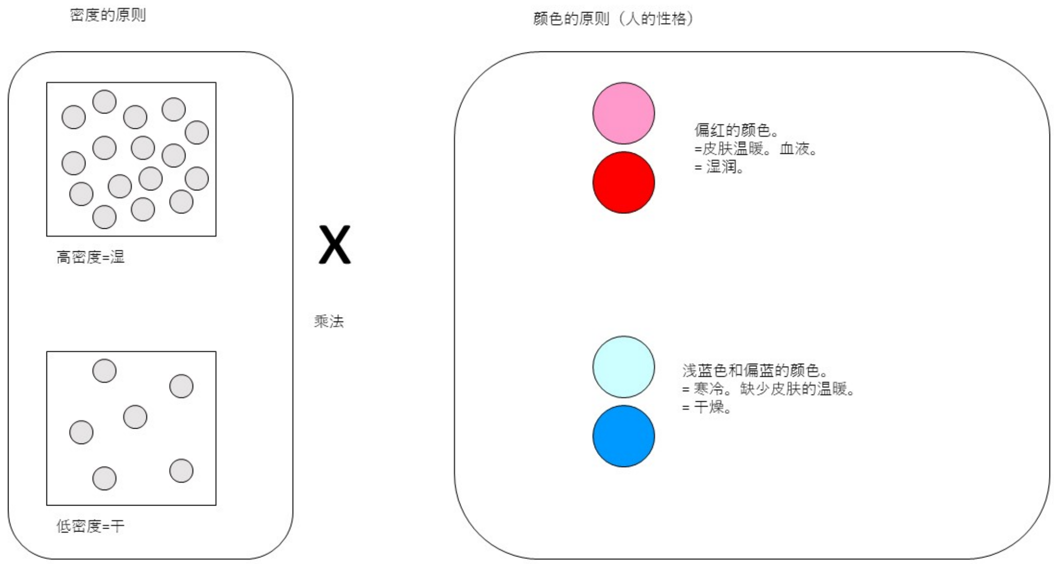


高密度。
=潮湿。

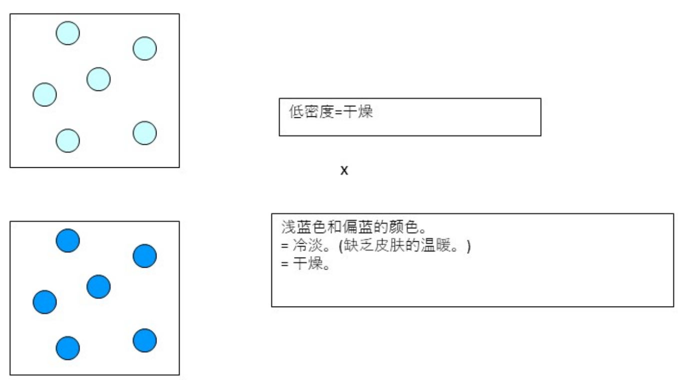
x

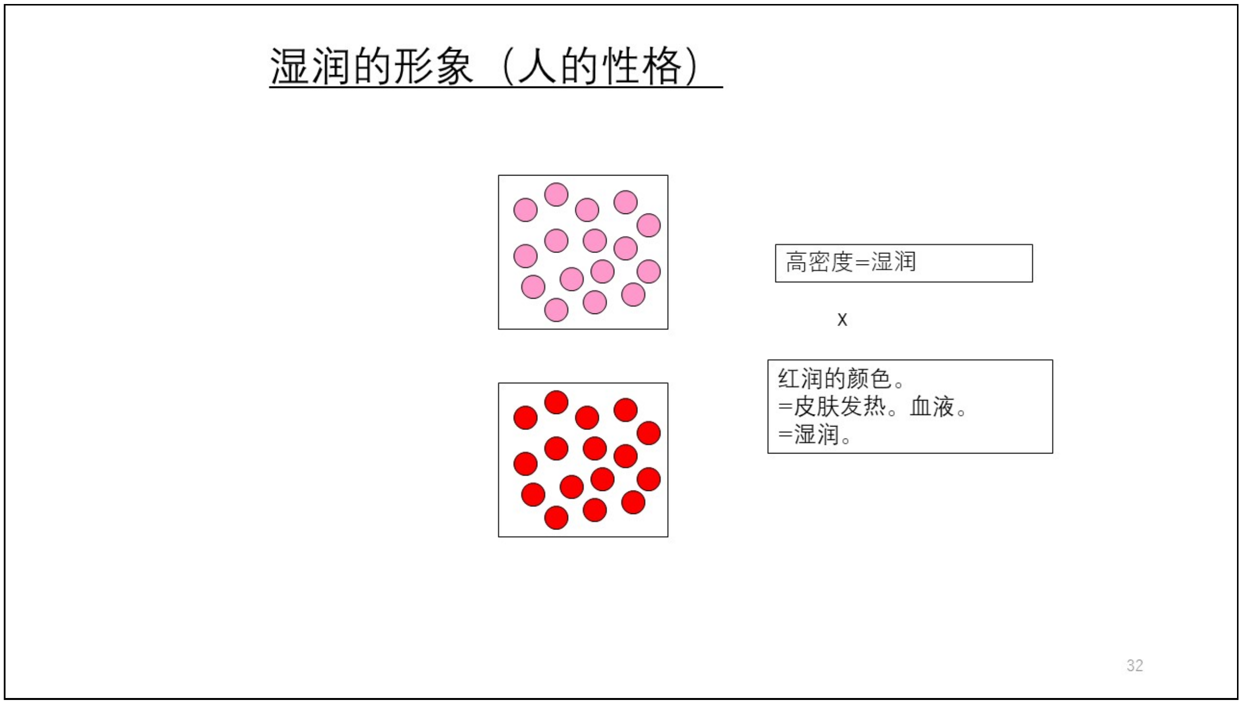
蓝色/绿色的颜色。
= 水分。
= 湿。

干燥的图像。湿的图像。
他们的原则。(人的性格。)



干燥的图像（人的性格）





物体、材料出现干或湿，分别取决于它们的颜色和密度。

当物体、材料的密度低，颜色为黄色或红色时，就会被认为是干的形象，被认为是干巴巴的。
当密度较低时，分布点之间的空间和气体分子的情况一样被打开，所以图像显得干燥。
黄色让我们联想到无水的沙漠，阳光会蒸发，使水干燥；红色让我们联想到热，阳光会蒸发，使水干燥。
不过，也可以采取相反的干燥观，比如黄、红两色的密度越高，就会在视觉上强调干燥和灼热感，从而提高画面的干燥感，相比之下，密度越低。

另一方面，如果物体或材料的密度大，颜色呈淡蓝色至蓝色或青色，则会被感知为湿润的图像，被感知为湿润的图像。
当密度大时，物体和材料分布紧密，就像液体分子一样，因此图像被感知为湿润。

浅蓝至蓝的颜色与液态水有关，绿色与有水的地方生长的植物叶子的颜色有关，因此与水的存在有关，所以形象被感知为湿润。

另一方面，从人的性格来看。
密度低、淡蓝色至浅蓝色的形象被认为是干的，被认为是干的形象。
这被认为是由于密度低时，人与人之间有差距，不能感受到别人的体温在皮肤上的温暖，感觉到寒冷的气流。
之所以淡蓝对蓝的颜色是干燥的，认为是因为淡蓝对蓝的颜色会让我们联想到冷水，不能感受到别人的体温在皮肤上的温暖，感觉到寒冷。

高密度和红色的颜色被认为是湿的，被认为是湿的形象。
这被认为是由于当密度高时，由于人与人之间的距离很近，所以能感受到别人的体温在皮肤上的温暖。
另外，红色之所以是湿象，被认为是因为红色与他人的血气和体温有关，所以我们可以在皮肤上感受到他人的体温，感受到他人靠近我们的血气。

这说明，在色彩方面，商品、物品和人的个性形象存在着干湿颠倒。
在物质的物品和物体中，红色是干的，而在人的个性中，红色是湿的。
在商品和物体中，浅蓝到蓝色是湿的，而在人的个性中则是干的。

在视频中，按速度来分，因为高速时感觉是干的，而低速时感觉是湿的。

用动态影像来表示干湿的形象是。

就材料和物体而言，它们是。
低密度(当它们相互分离时)
高密度(彼此接近)

就人的个性而言。
低密度（彼此分离）。
高密度（彼此亲近）。

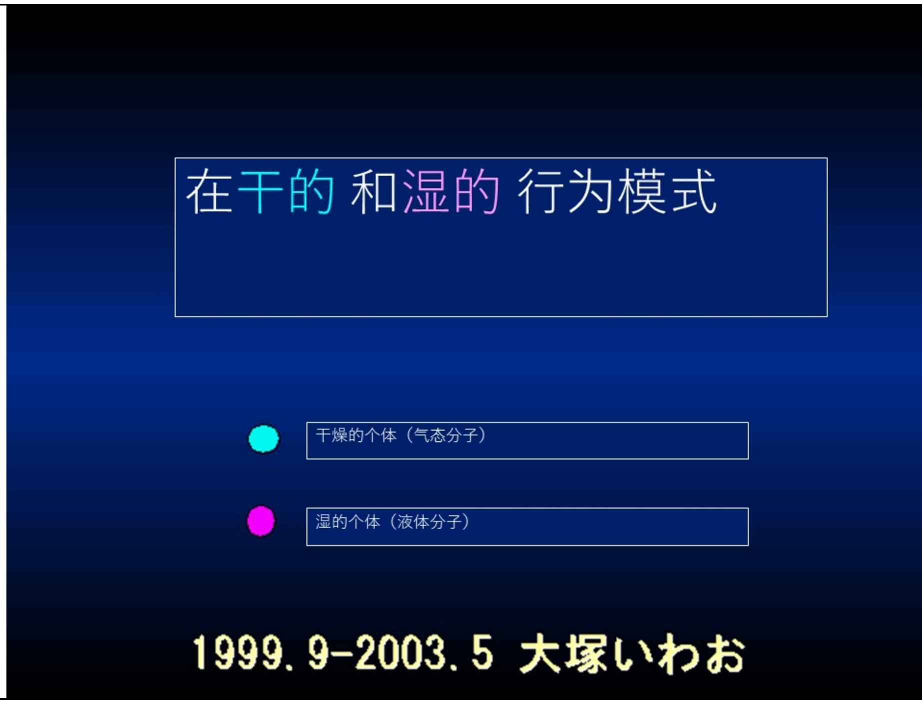
低密度（彼此远离）・低密度（彼此靠近）。

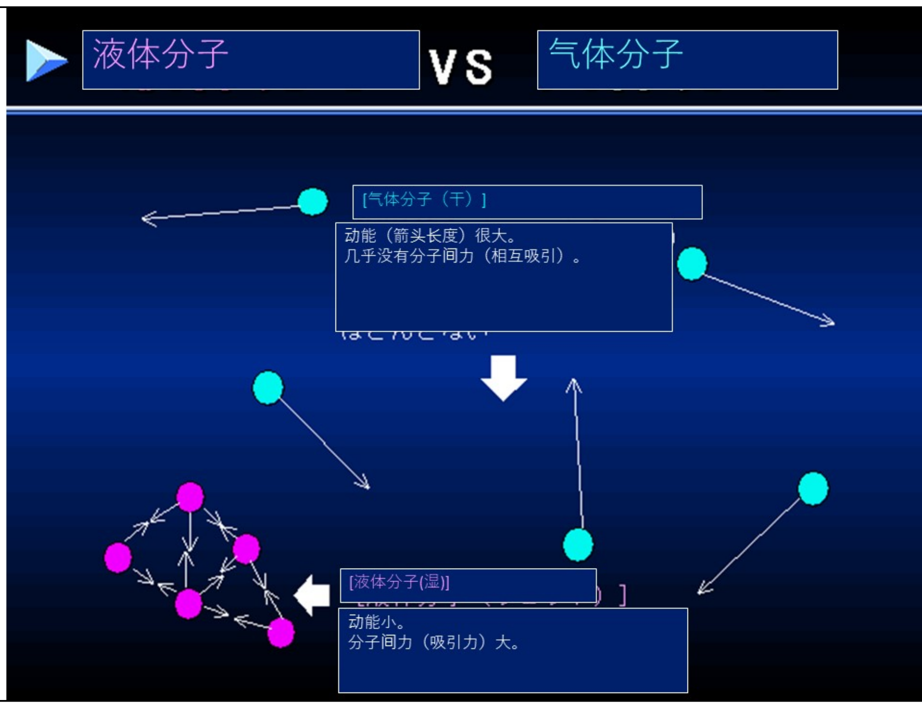
2005-2008年首次发表。

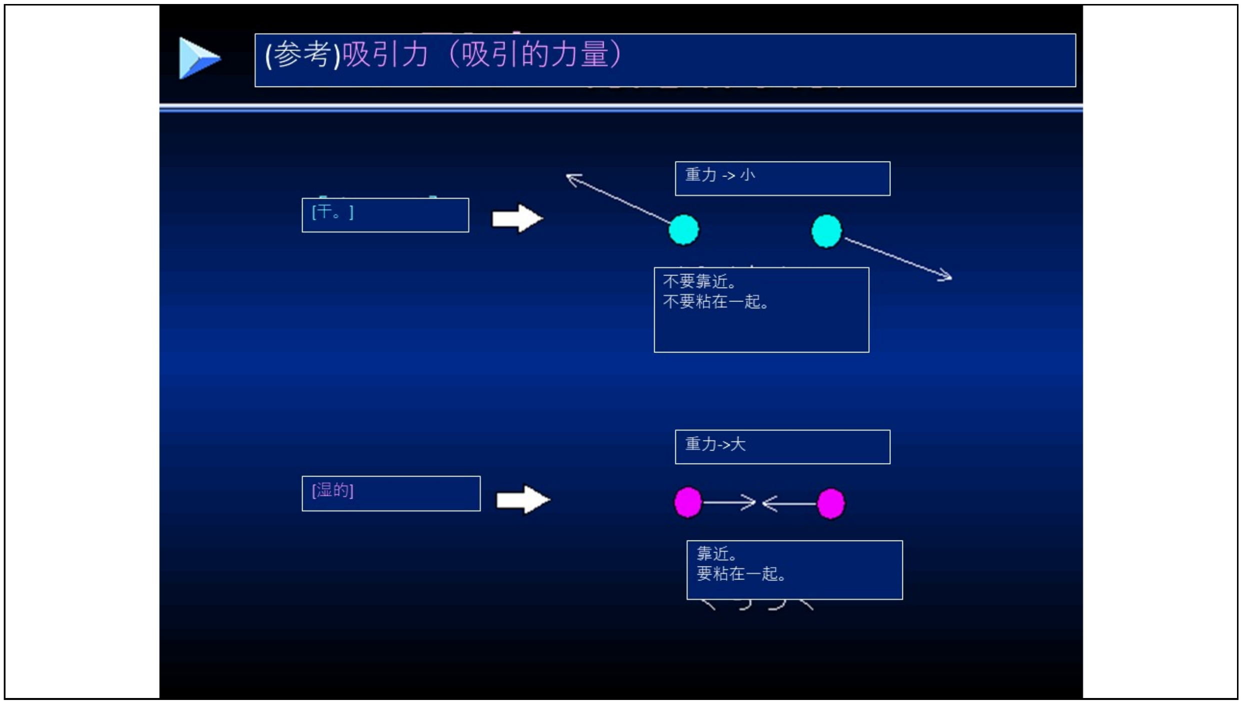
[关于性格和态度]

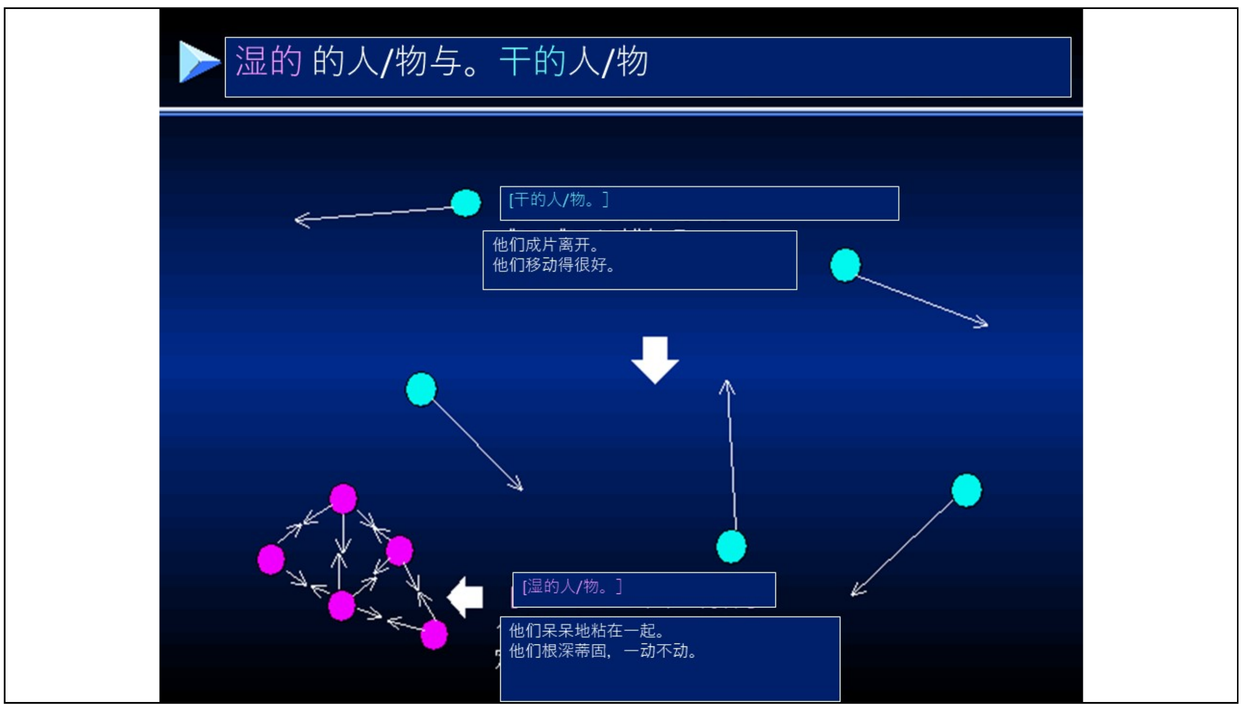
关于干湿行为模式--OHP图

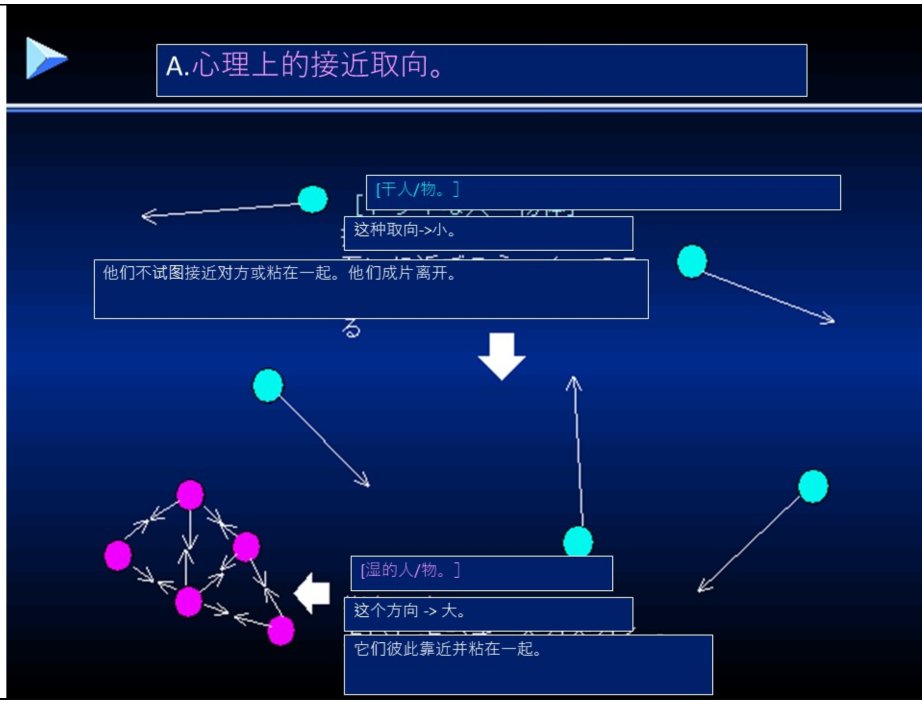
(c)1999.9-2003.5First published

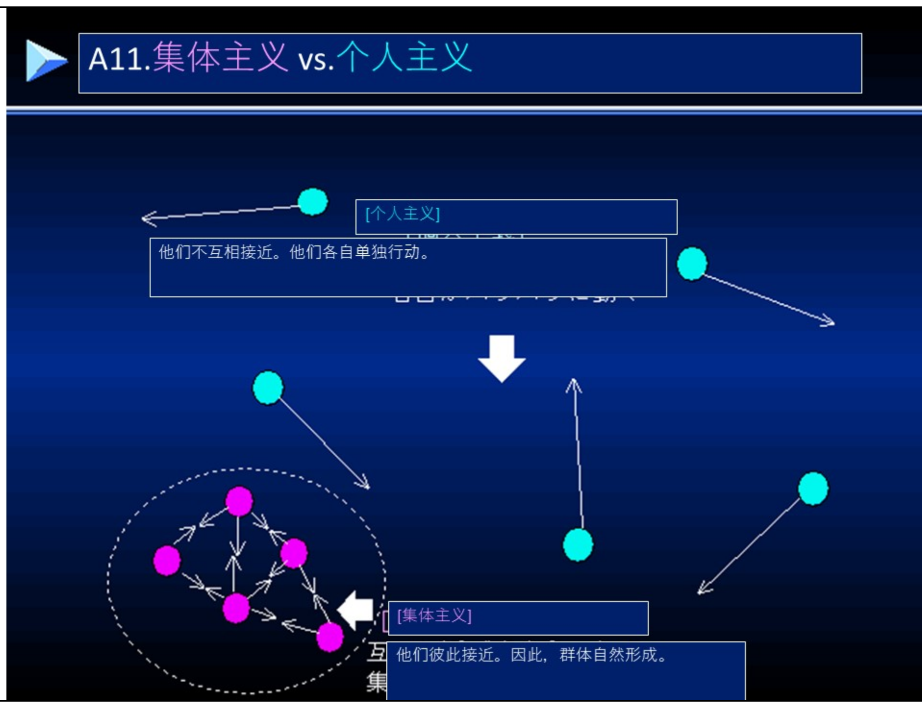

在干的 和湿的 行为模式
干燥的个体（气态分子）
湿的个体（液体分子）
1999.9-2003.5 大塚いわお

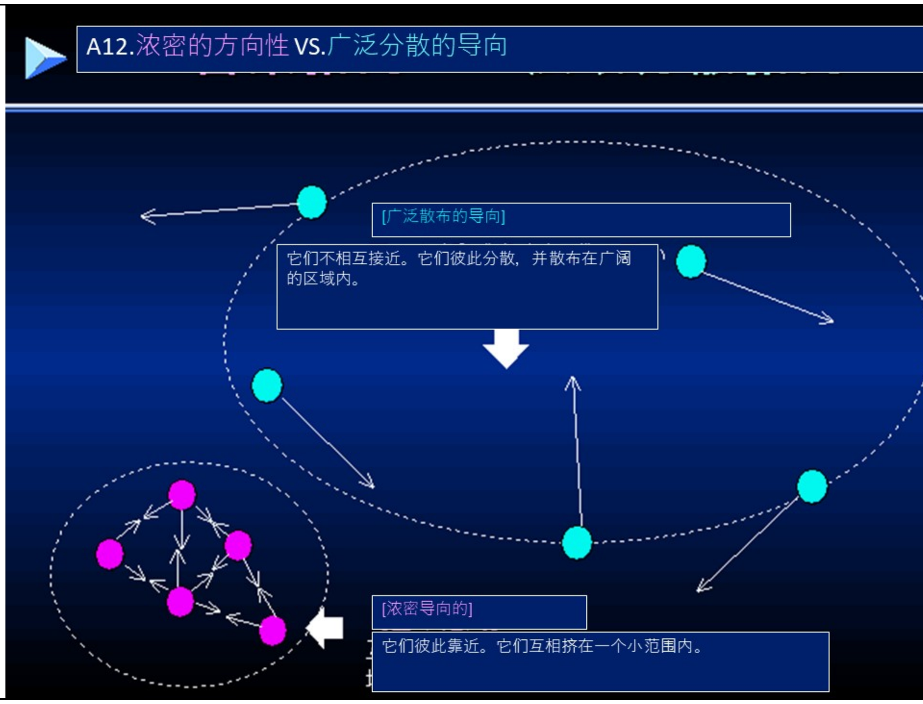

液体分子
VS
气体分子
[气体分子（干）]
动能（箭头长度）很大。
几乎没有分子间力（相互吸引）。
[液体分子(湿)]
动能小。
分子间力（吸引力）大。

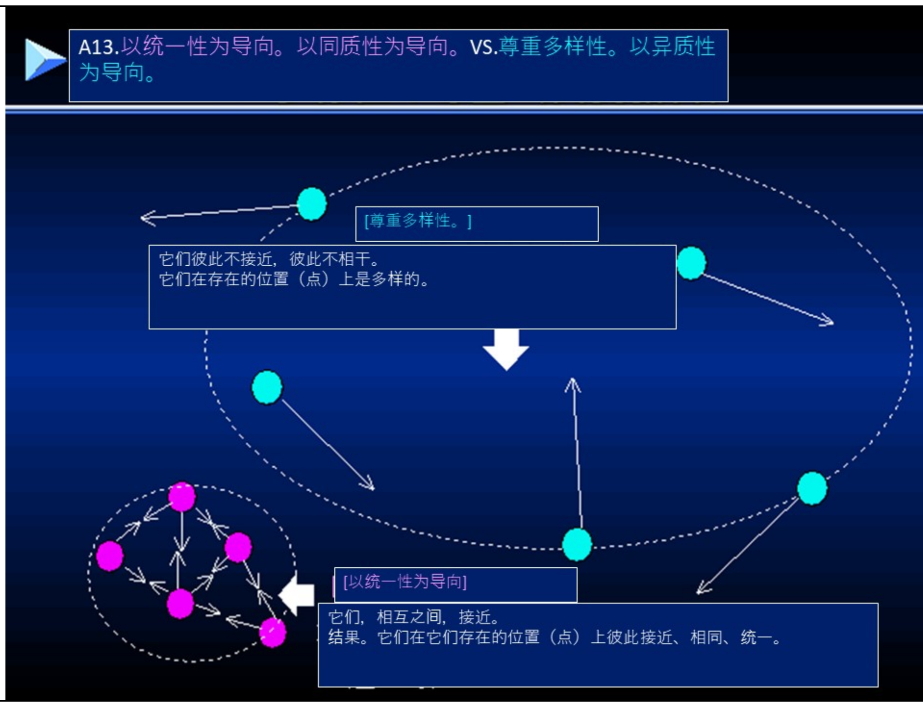

(参考)吸引力（吸引的力量）
[干。]
重力 -> 小
不要靠近。
不要粘在一起。
[湿的]
重力->大
靠近。
要粘在一起。

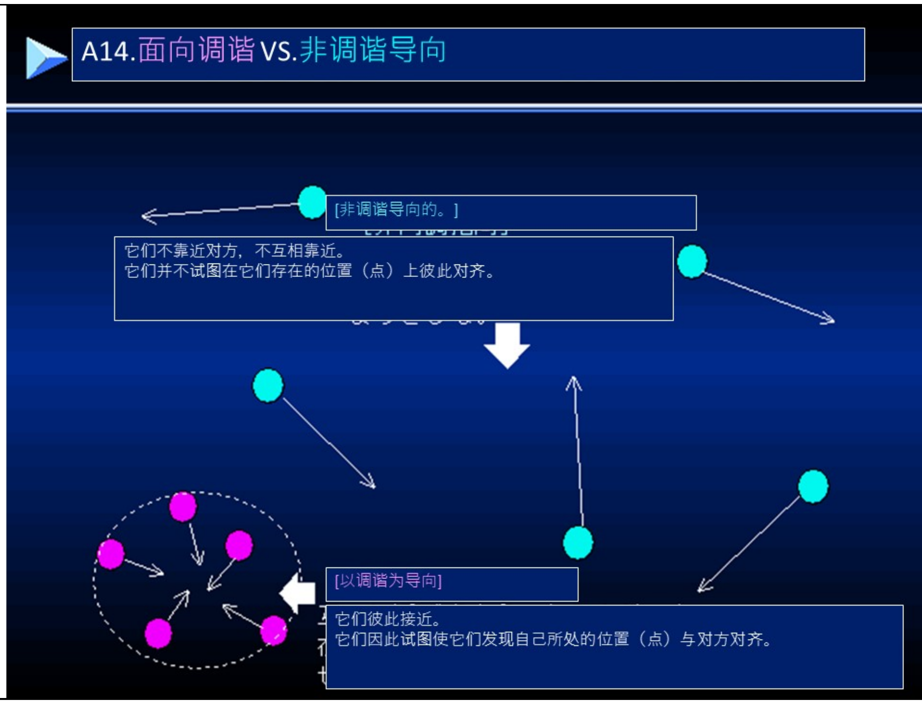

湿的 的人/物与。干的人/物
[干的人/物。]
他们成片离开。
他们移动得很好。
[湿的人/物。]
他们呆呆地粘在一起。
他们根深蒂固，一动不动。

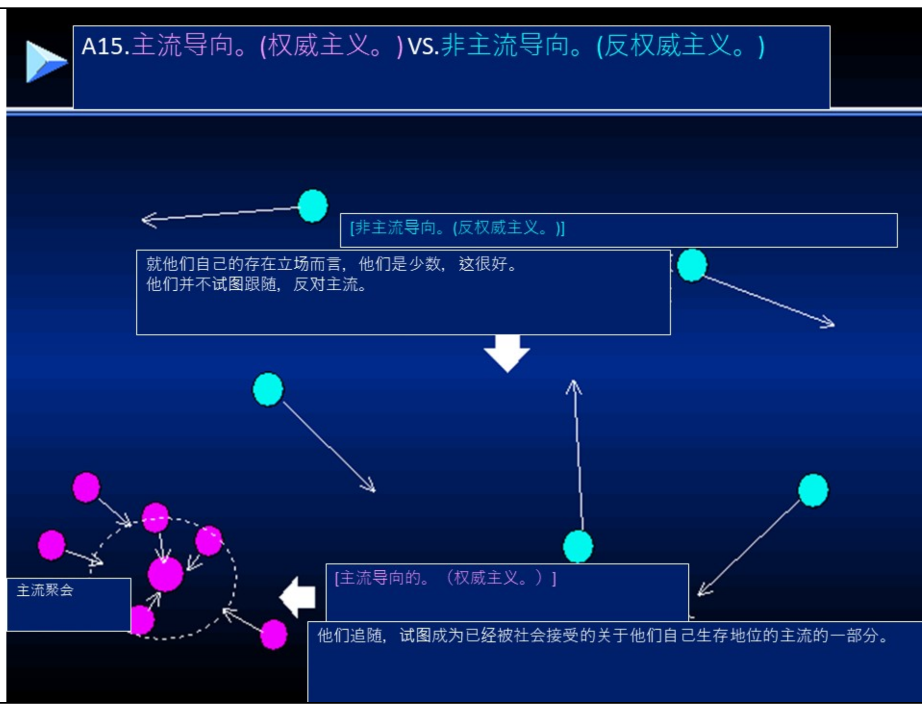

A.心理上的接近取向。
[干人/物。]
这种取向->小。
他们不试图接近对方或粘在一起。他们成片离开。
[湿的人/物。]
这个方向 -> 大。
它们彼此靠近并粘在一起。

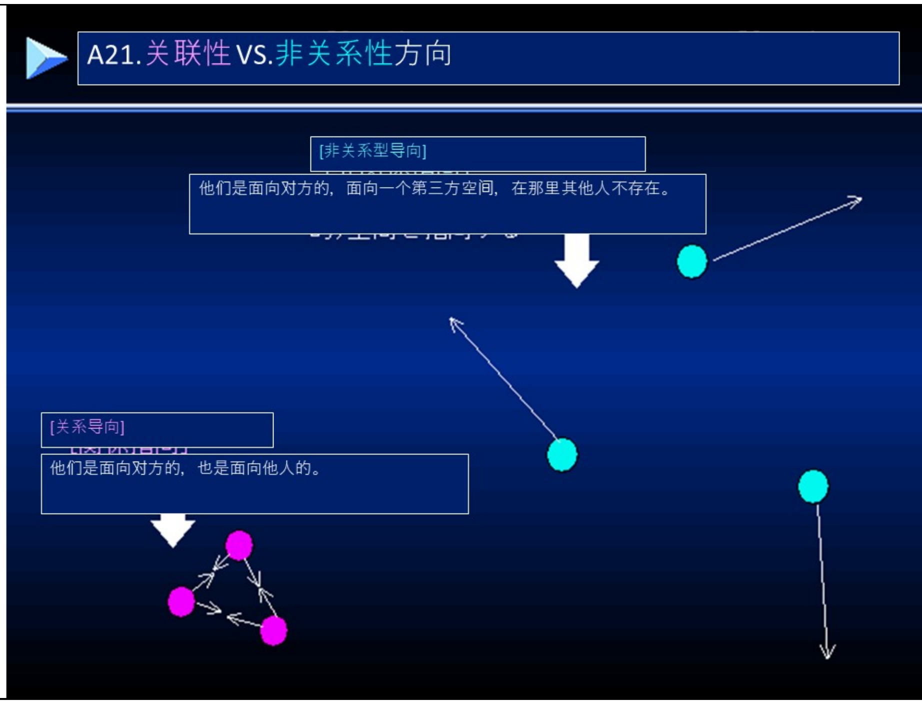

A11.集体主义 vs.个人主义
[个人主义]
他们不互相接近。他们各自单独行动。
[集体主义]
他们彼此接近。因此，群体自然形成。

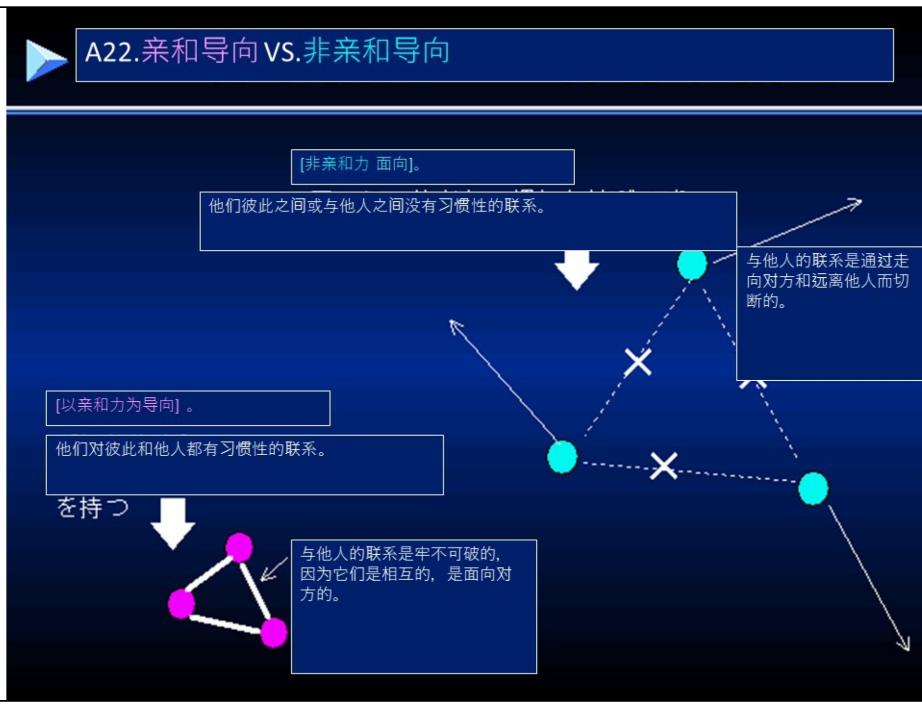

A12.浓密的方向性 VS.广泛分散的导向
[广泛散布的导向]
它们不相互接近。它们彼此分散，并散布在广阔的区域内。
[浓密导向的]
它们彼此靠近。它们互相挤在一个小范围内。

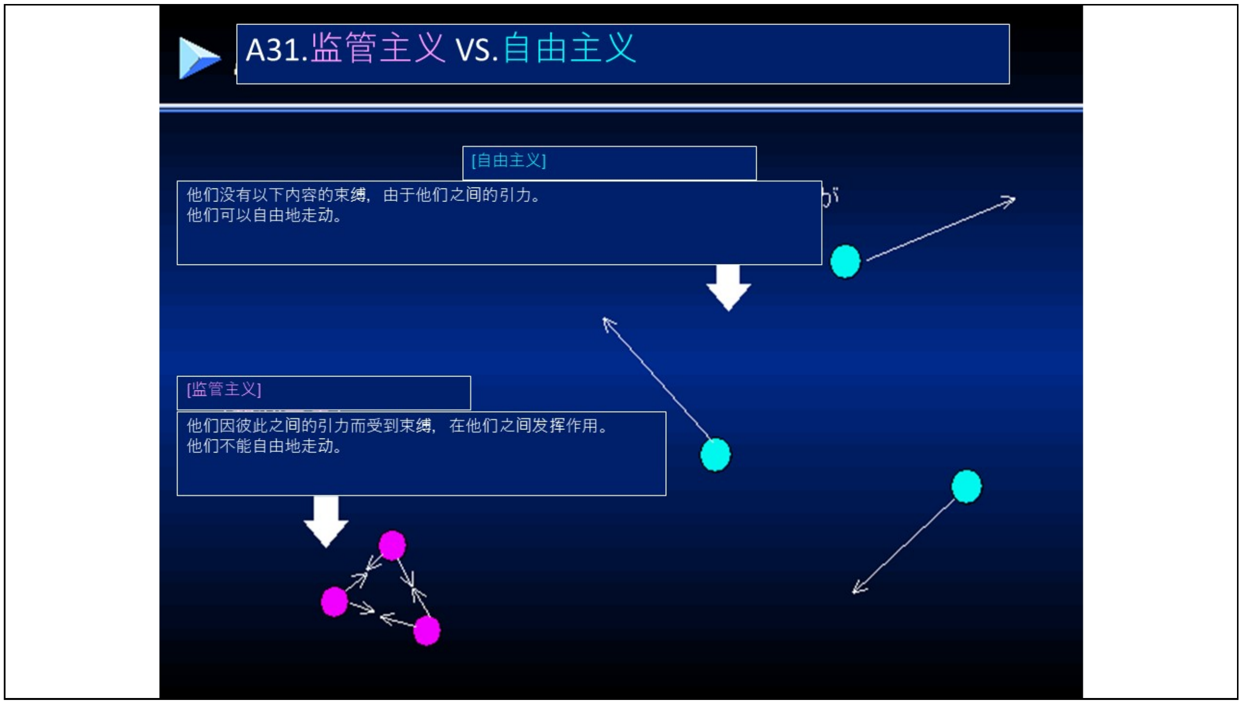

A13.以统一性为导向。以同质性为导向。VS.尊重多样性。以异质性为导向。
[尊重多样性。]
它们彼此不接近，彼此不相干。
它们在存在的位置（点）上是多样的。
[以统一性为导向]
它们，相互之间，接近。
结果。它们在它们存在的位置（点）上彼此接近、相同、统一。

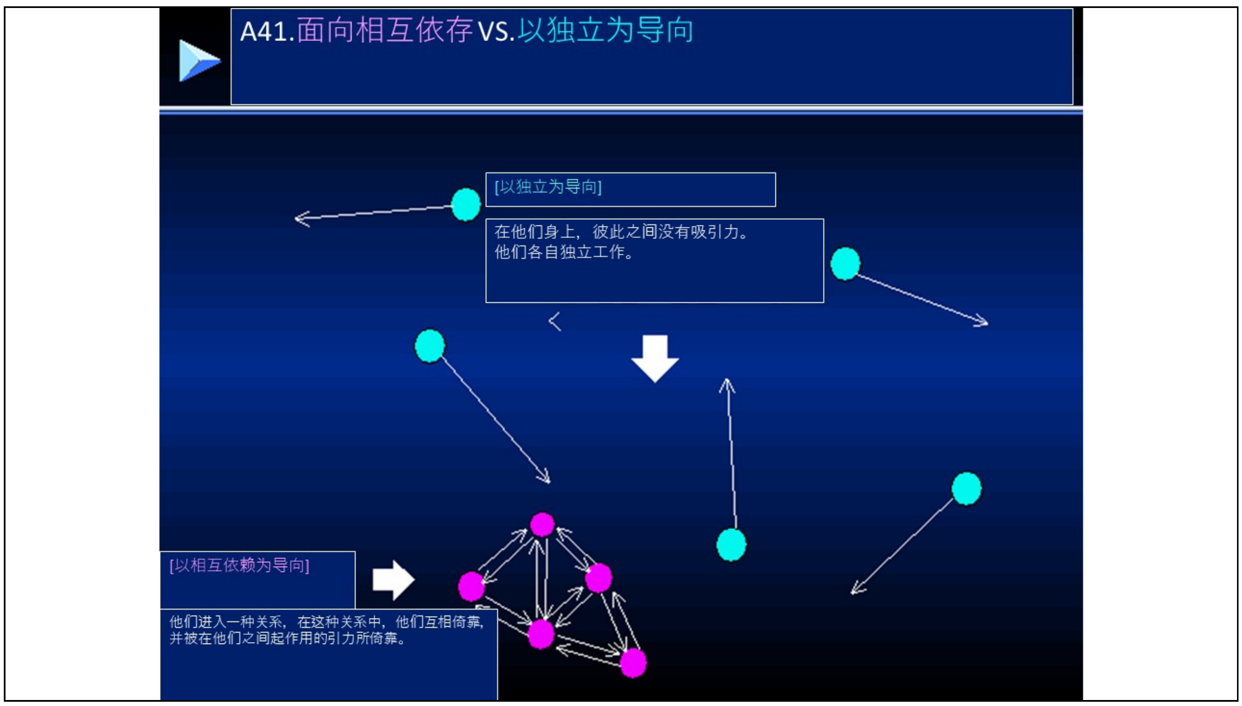

A14.面向调谐VS.非调谐导向
[非调谐导向的。]
它们不靠近对方，不互相靠近。
它们并不试图在它们存在的位置（点）上彼此对齐。
[以调谐为导向]
它们彼此接近。
它们因此试图使它们发现自己所处的位置（点）与对方对齐。

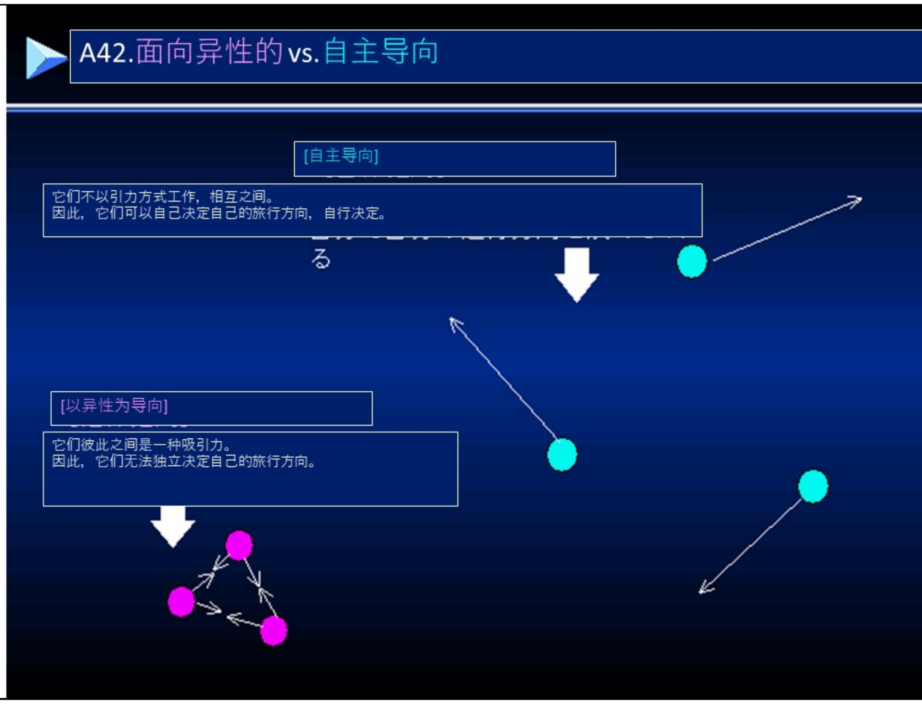

A15.主流导向。(权威主义。)VS.非主流导向。(反权威主义。)
[非主流导向。(反权威主义。)]
就他们自己的存在立场而言，他们是少数，这很好。
他们并不试图跟随，反对主流。
主流聚会
[主流导向的。（权威主义。）]
他们追随，试图成为已经被社会接受的关于他们自己生存地位的主流的一部分。

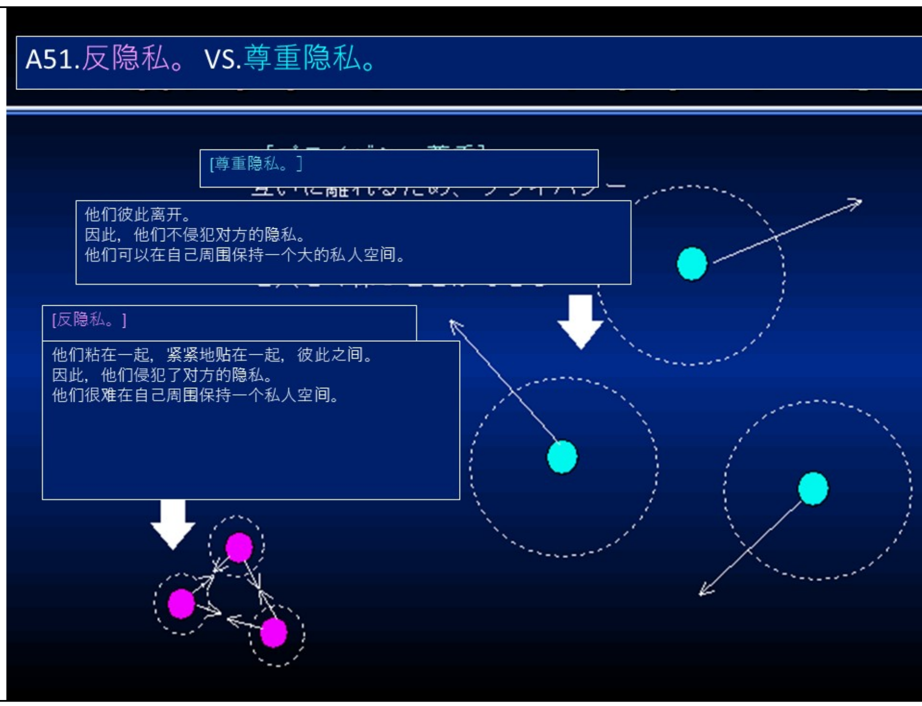

A21.关联性VS.非关系性方向
[非关系型导向]
他们是面向对方的，面向一个第三方空间，在那里其他人不存在。
[关系导向]
他们是面向对方的，也是面向他人的。

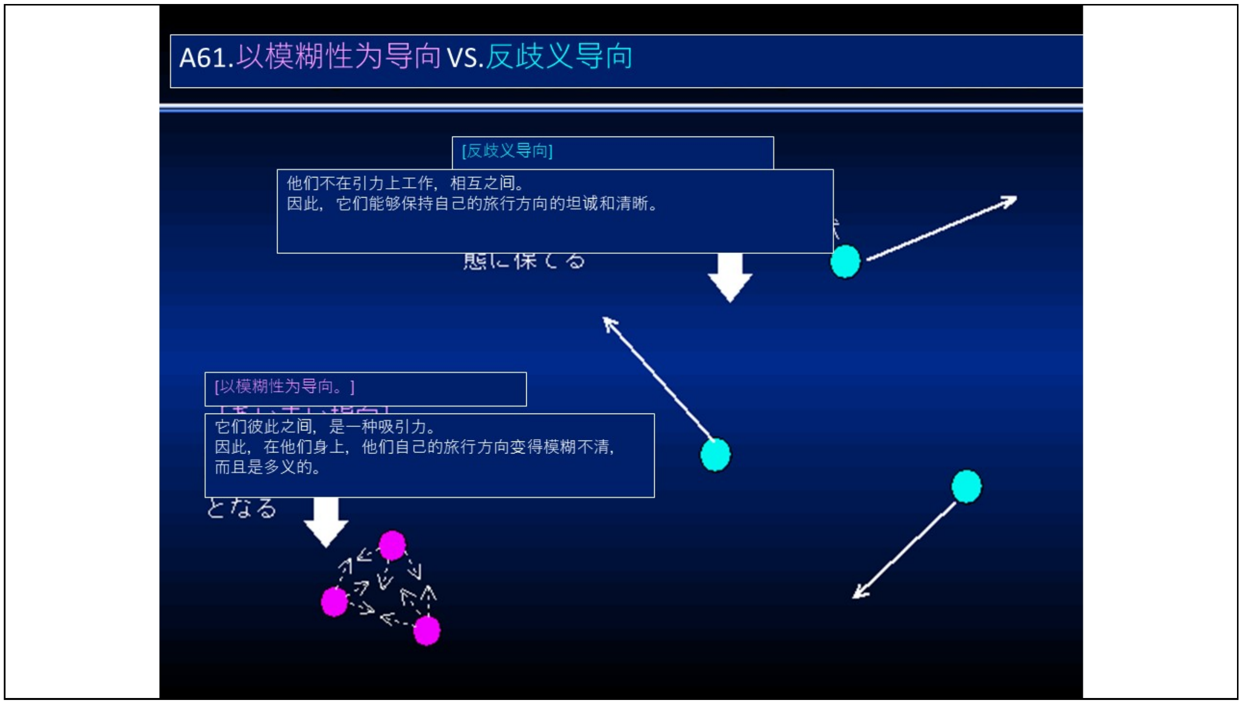

A22.亲和导向VS.非亲和导向
[非亲和力 面向]。
他们彼此之间或与他人之间没有习惯性的联系。
与他人的联系是通过走向对方和远离他人而切断的。
[以亲和力为导向] 。
他们对彼此和他人都有习惯性的联系。
を持つ
与他人的联系是牢不可破的，因为它们是相互的，是面向对方的。

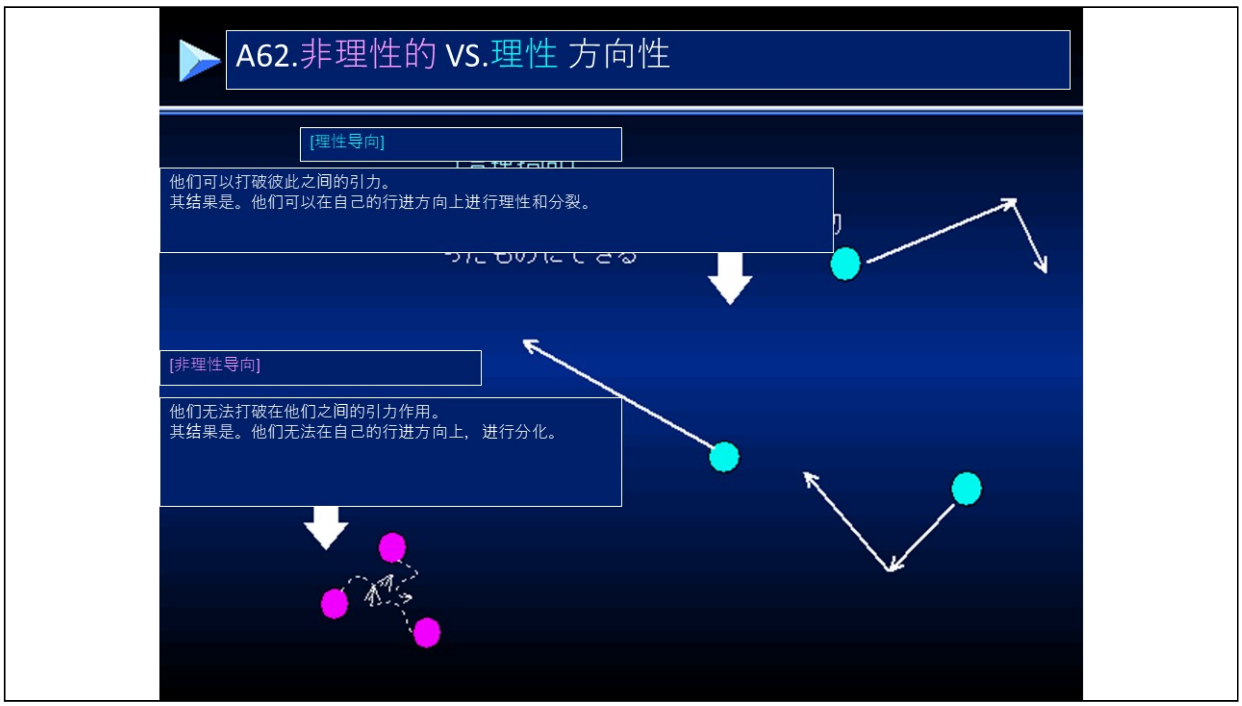

A31.监管主义 VS.自由主义
[自由主义]
他们没有以下内容的束缚，由于他们之间的引力。
他们可以自由地走动。
[监管主义]
他们因彼此之间的引力而受到束缚，在他们之间发挥作用。
他们不能自由地走动。

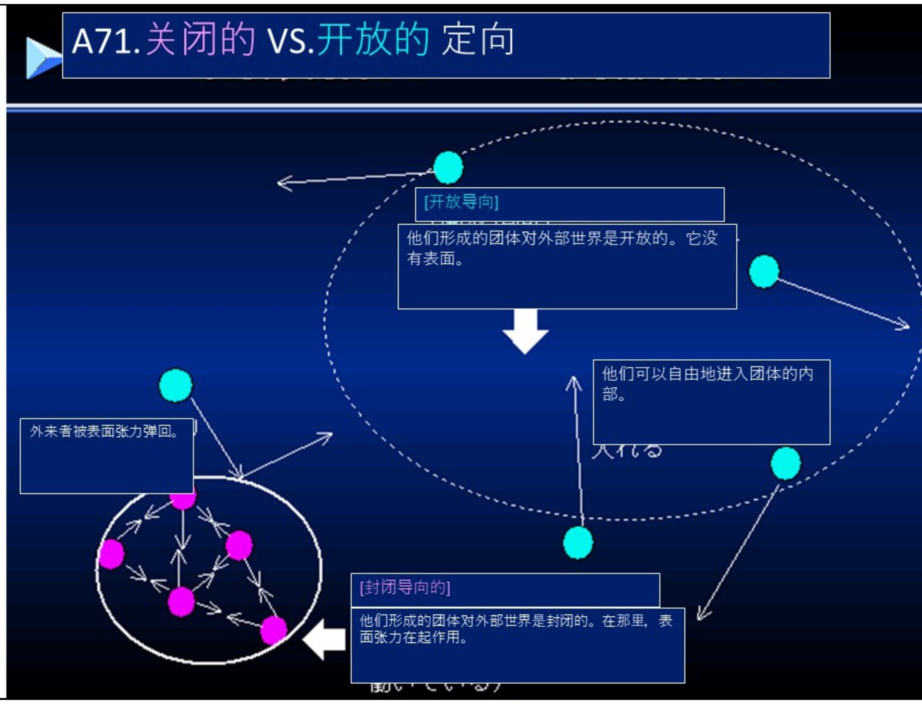

A41.面向相互依存VS.以独立为导向
[以独立为导向]
在他们身上，彼此之间没有吸引力。
他们各自独立工作。
[以相互依赖为导向]
他们进入一种关系，在这种关系中，他们互相倚靠，
并被在他们之间起作用的引力所倚靠。

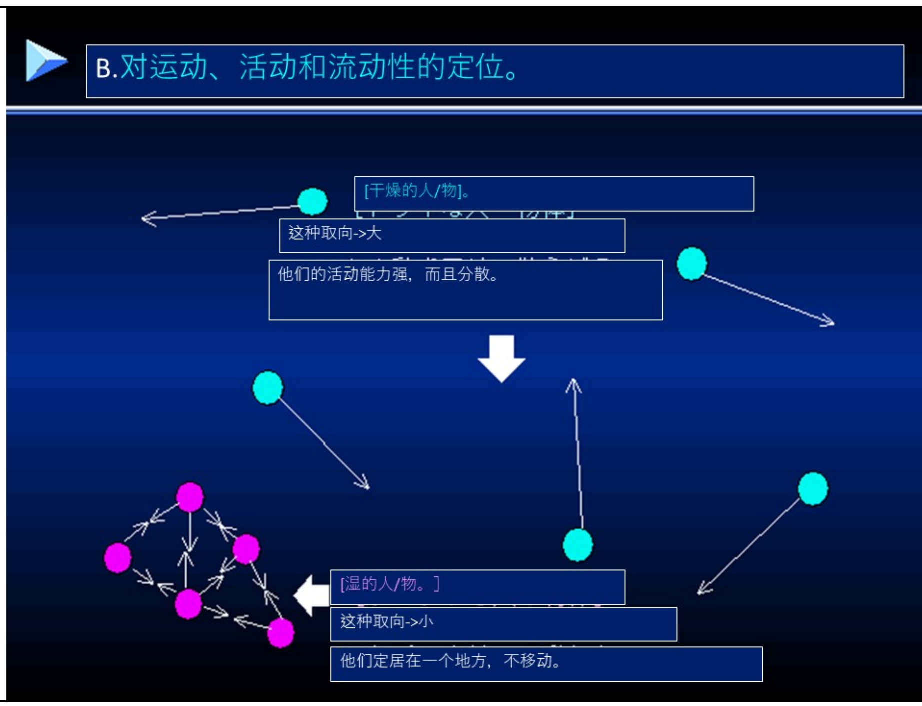

A42.面向异性的vs.自主导向
[自主导向]
它们不以引力方式工作，相互之间。
因此，它们可以自己决定自己的旅行方向，自行决定。
[以异性为导向]
它们彼此之间是一种吸引力。
因此，它们无法独立决定自己的旅行方向。

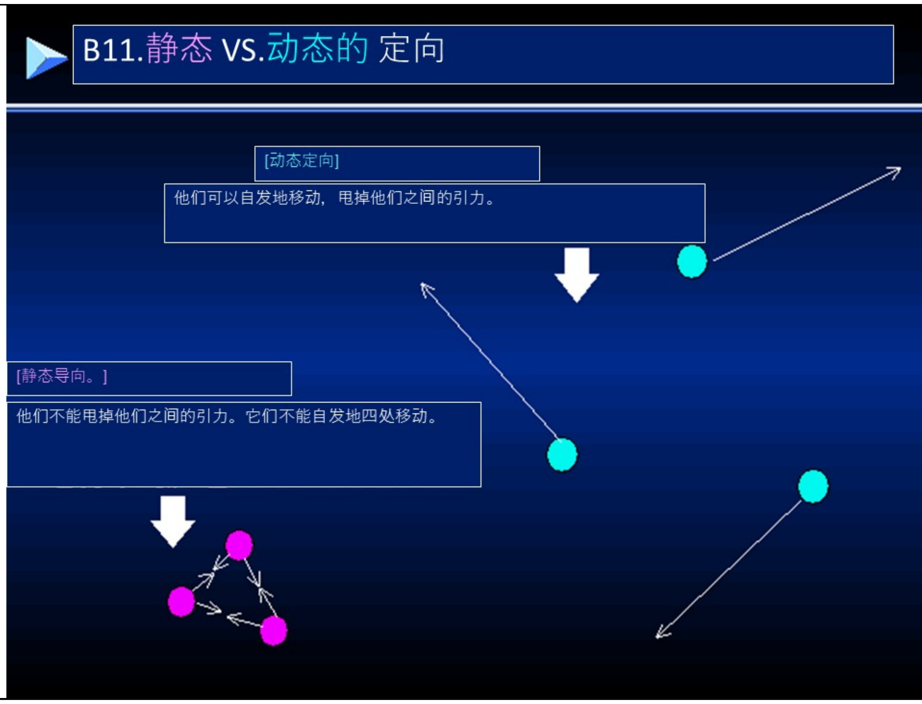

A51.反隐私。 VS.尊重隐私。
[尊重隐私。]
他们彼此离开。
因此，他们不侵犯对方的隐私。
他们可以在自己周围保持一个大的私人空间。
[反隐私。]
他们粘在一起，紧紧地贴在一起，彼此之间。
因此，他们侵犯了对方的隐私。
他们很难在自己周围保持一个私人空间。

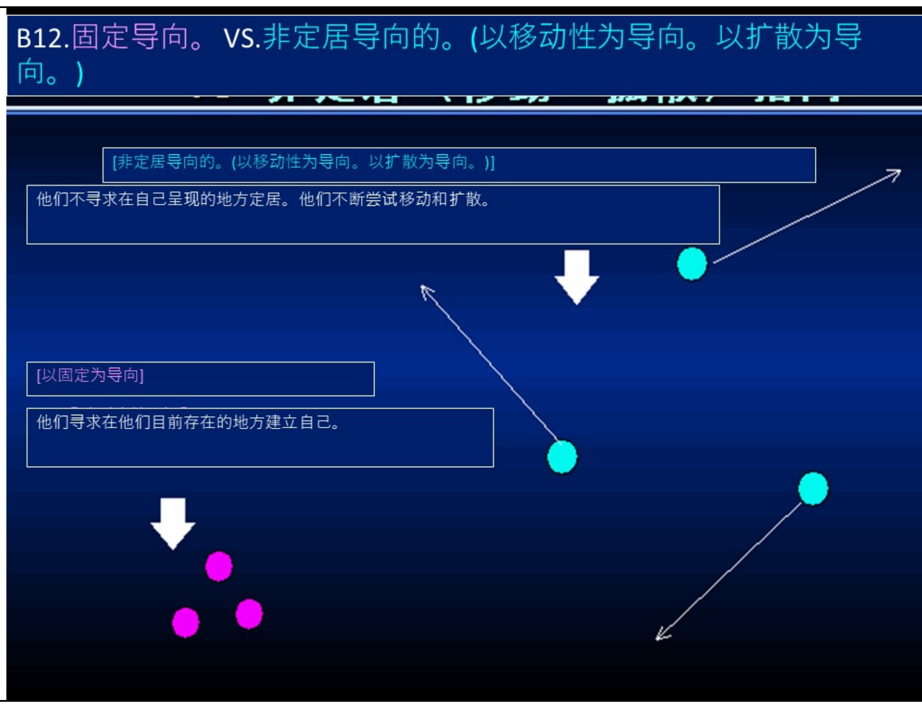

A61.以模糊性为导向 VS.反歧义导向
[反歧义导向]
他们不在引力上工作，相互之间。
因此，它们能够保持自己的旅行方向的坦诚和清晰。
[以模糊性为导向。]
它们彼此之间，是一种吸引力。
因此，在他们身上，他们自己的旅行方向变得模糊不清，
而且是多义的。
となる


A62.非理性的 VS.理性 方向性
[理性导向]
他们可以打破彼此之间的引力。
其结果是。他们可以在自己的行进方向上进行理性和分裂。
[非理性导向]
他们无法打破在他们之间的引力作用。
其结果是。他们无法在自己的行进方向上，进行分化。

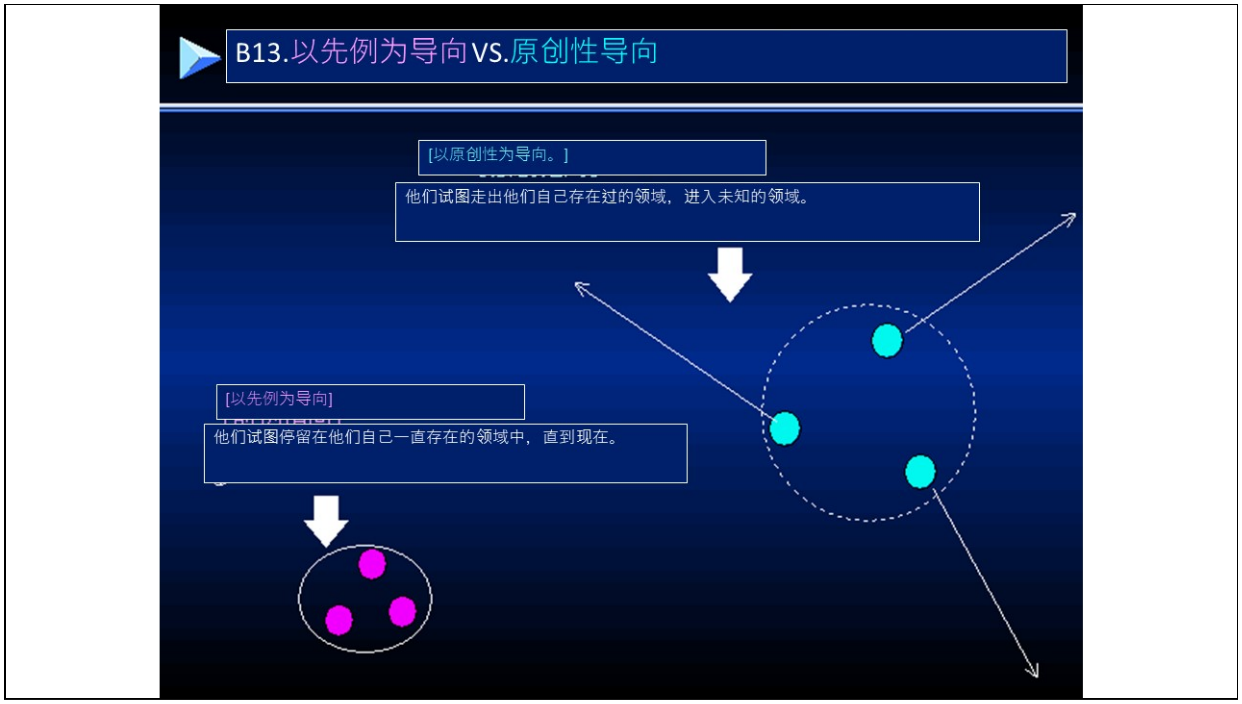

A71.关闭的 VS.开放的 定向
[开放导向]
他们形成的团体对外部世界是开放的。它没有表面。
他们可以自由地进入团体的内部。
外来者被表面张力弹回。
[封闭导向的]
他们形成的团体对外部世界是封闭的。在那里，表面张力在起作用。


B.对运动、活动和流动性的定位。
[干燥的人/物]。
这种取向->大
他们的活动能力强，而且分散。
[湿的人/物。]
这种取向->小
他们定居在一个地方，不移动。


B11.静态 VS.动态的 定向
[动态定向]
他们可以自发地移动，甩掉他们之间的引力。
[静态导向。]
他们不能甩掉他们之间的引力。它们不能自发地四处移动。


B12.固定导向。 VS.非定居导向的。(以移动性为导向。以扩散为导向。)
[非定居导向的。(以移动性为导向。以扩散为导向。)]
他们不寻求在自己呈现的地方定居。他们不断尝试移动和扩散。
[以固定为导向]
他们寻求在他们目前存在的地方建立自己。

[表 11]



(c)1999-2003年首次出版

如何做一个干湿分明的人

2000-2003年首次出版

如果你想做一个干湿分明的人，建议你日常尽量采取以下态度。

[表 11]



干湿行为模式的详细分类和描述。

(c)1999.7-2005.2首次公布。

笔者提取的人际行为风格，假设骑在干湿维度上，可以分类如下表所示。

表 12

在下面的章节中，我将根据以上讨论的结果，详细解释人类的行为模式与干湿关系有哪些具体模式。归纳一下干/湿行为模式的细节，包括如何用有无活动/流动和心理接近取向的强弱来解释。

A. 心理接近取向（湿）--非接近取向（干)
指在心理上与他人接近。(拉近距离。)与坚持在一起而不试图走开的取向力量有关。

A1：与他人心理位置的认同与共性（湿）--差异与分化（干）。
关于我们在心理上是否试图去或聚集在别人所在的地方，有一个维度。也就是说，为了在心理上接近他人，就必须与他人占据相同的位置（心理位置），为此，人们会形成群体，挤在一起，进行同步行为。

○A1.1集体主义（湿）--个人主义（干）。

表13

说明。

在心理吸引的状态下，对他人、对每个个体产生心理接近的想法，个体通过相互依附使彼此产生凝聚力。凑成一体。(偏爱。)在心理上相互接近。这就使每个人在心理上相互依附，并与对方团结、融合在一个

群体或社团中。一旦互相依附，形成一个团体，就会互相吸引，有凝聚力，大家就会努力保持在一起。试图形成一个群体，并保持彼此的凝聚力，拒绝那些试图分裂群体的力量。在这些群体中，保持人们在一起的力量（群体凝聚力）在起作用，他们试图作为一个群体或社团保持在一起，他们认为群体整体的运动比他们自己的个人运动更重要。这就导致他们试图把群体整体的利益放在个人利益之上。里面的个人试图独自到外面去。(试图分离。)而朝相反方向努力的力量则试图把他们拉回到群体中去。因此，如果把聚集在一起并试图作为一个群体行动的行为称为集体主义，那么集体主义是一种湿的行动模式，因为它面向心理上的接近和彼此的凝聚力。

另一方面，如果与他人接近的观念对每个人来说都不能很好地发挥作用，他们就不会相互接近，而是会试图保持彼此之间的距离和间隔。企图一个个地与对方分开。所以，团体和社团除非有目的，否则不会自然产生。它们一旦形成群体，就不怕解散。个体可以不顾周围环境的引力，自由地独自（单独）移动。决定自己的运动和行进方向。个体可以在与周围其他人不同的道路上向前推进。在这方面，可以优先考虑自己的个人动向和兴趣。当他们试图突破群体时，由于没有引力的阻挡，他们可以很容易地从周围的其他人那里脱离出来。因此，如果说当人们试图单独存在和单独行动时，我们称之为个人主义，个人主义是一种干脆的行动模式，因为它不以分离和心理上的相互接近为目标。

○A1.2密集取向（湿）--广域分散取向（干）。

表14

说明。

在每个人的心理接近他人的观念作用下，每个人都会通过接近和依附

对方，向着与对方距离变小的方向发展。彼此之间不分彼此的接近方向，使他们在一个小空间里，像一个大房间一样，变得拥挤在一起，彼此之间没有隔阂。在这种情况下，他们看到的东西都在彼此的狭窄范围内，这就缩小了他们的视野。或者，他们由于不能在彼此足够的距离内看到事物，而缺乏客观性。将权力等集中在中央，越来越多的人聚集在中央，以达到彼此间更高的凝聚力。(中央集权。)它不试图向外围扩散。这种缩短彼此距离的取向可以用 "紧凑取向 "来概括，是一种湿性行为模式。

另一方面，如果每个个体之间的心理接近程度较小，它们之间就不可能相互接近和凝聚，因此它们应该以较低的密度分布在一个较大的空间内（距离较大，相互远离）。如果可能分布的区域较小，人们在一个私密的房间里，即用墙或门与其他人所在的空间隔离。(与他人所在的地方距离较大。)要面向那些事物。被分散在一个大的区域内，使人在同一时间可以看到各种各样的事物，视野开阔。有客观性，因为我们可以在足够的距离上观察事物。权力下放等，更多的是向各省下放，因为他们的导向是以比对方低的密度向周边扩散。(decentralization.)这种向更远的距离和分布的取向，可以用 "广域分权取向 "来概括，可以说是一种干脆的行为模式。

○A1.3均匀性（同质性）取向（湿）--尊重多样性（异质性取向）（干）。

表15

说明：在工作中，每个人都有与他人心理接近的想法，试图在心理上接近对方，使他们在心理上集中在同一个地方（同一位置和地点）。

当每个人在工作中对另一个人有心理接近的想法时，企图在心理上接近对方，使他们在心理上集中在同一个地方（同一位置和地点）。企图使对方存在的位置相同（企图使其共同）。试图使彼此集中并占据

相同的生理和心理位置，从而形成彼此并列的统一状态。他们在统一的存在位置状态下成为一个实体。因此，它们试图去寻找一个与对方不同的位置。(试图在存在的位置上是唯一的。)要不这样做。我们不能试图在存在的位置上做到独一无二。(试图在我们标准化的自我中独树一帜。)而试图在我们标准化的自我中独树一帜。(占据一个不同于我们自己的位置。)这样的个体是存在的。(试图把他们拉到一个位置上，而不承认他们的存在。(对不同意见者的不容忍。)这种彼此处于相同的心理存在位置的取向，可以用统一取向(homogeneous orientation)一词来概括，可以说是一种湿性行为模式。当大家都采取相同的心理存在位置时，就意味着大家都挤在这个位置上，从这一点来说，它也与拥挤取向有关。

另一方面，当每个人与他人的心理接近程度较小时，人与人之间的相互吸引和凝聚力较差，其存在位置也就悬殊了。(Diverse。)要让他们。空间中分布的许多离群值。(分布的宽度要大。)容忍与自己意见不同的人的存在，感觉他们存在的位置与众不同。这种占有差异性和多样性位置的心理取向，可以用尊重多样性或异质性取向来概括，可以说是一种干脆的行为模式。每个人都试图占据一个独立的心理位置，彼此远离，意味着每个人的位置在心理上是广泛分散的，这也与广泛分散取向有关。

A1.4交感取向（湿性）--反交感取向（干性）。

表16

说明：试图使自己的行动和行进方向与周围的人一致。

试图使自己的行动和行进方向与周围其他人的行动和行进方向一致。(试图使他们彼此相同。)取向调和。是指与周围的人走得更近，试图使自己的心理位置与他们保持一致。拥有相同心理位置的同龄人多了，就会增加该心理位置的人口密度。它指的是个体之间的心理吸引，使每个处于同一心理位置的人密集起来。企图与周围的人做同样的事

情。(指模仿周围环境中的其他人。)指以下几种情况。企图在心理上同质化，互相接近。(试图占据相同的位置。)试图只团结那些意见相同的人，也是试图保证彼此心理上的同一性，在心理上占据相同的位置，从而彼此团结、融合的一种表现。这也是避免孤立、力图个人主义的行为模式。有这种取向的人，当他们不和别人在一起时，就会感到焦虑。无法忍受孤独。这两种行为都涉及到通过施加心理吸引，使人们有动机呆在彼此的公司和心理上的同一个地方。因此，夹带取向，即倾向于将自己的行为与周围人的行为同步，导致与对方保持同一位置，这是一种湿性行为模式。

在一个环境中，每个个体与其他个体的心理接近程度较小，个体在心理上没有了相互之间的拉扯，相互之间是独立的(不同的)(不同的事物。)，独特的(个体性。)，是可以保证位置的。在心理上没有与周围的人分享位置的引力，所以他们不会试图使自己的行为符合周围的人（与周围的人都不同，而不是模仿别人。不要害怕被周围的人孤立）。) 他们不会试图让自己的行为与周围的人同步，这就是所谓的"反同步导向"。

A1.5 主流导向（专制）（湿）--非主流导向（反专制）（干）。

例子.

表 17

说明："主流 "是指已经聚集在一起的相对较多的人。

主流是指已经聚集在一起的人数相对较多的群体。面向这样的主流，就是指到一个已经聚集了很多人的地方（一个主要的），并试图加入他们。这种主流-主要的导向，人们试图与已经聚集在一起的大多数人或主流群体在一起，从心理学上讲，这是一种湿性行为，他们试图使自己的位置与已经聚集了许多人的地方保持一致或相等，他们试图与群众更接近，并粘在一起。

一个权威人士（如著名大学医学院的教授或奢侈品牌产品的设计师）被定位为多数人（主流）中的核心人物，他（她）周围已经聚集了许多心理上的追随者，已经建立了不可动摇的存在。从这个意义上说，拥有权威人物的区域是心理最密集的区域。对权威的信仰，是能够参与心理高人口密度的保证。倾向于相信或遵循那些被认为是权威的人所说的话。(如相信权威的产品品牌。)它们是一种主流取向，也是一种湿润的行为模式，因为它们会导致行使心理上的吸引力，让人们彼此聚集在一起，指的是想去一个人口密集的地方，在心理距离空间内，人们聚集在一起的倾向。

不以主流为导向。(试图成为非主流或小众导向。)他们是一种行为形式，在少数人中是可以的。试图去人少、安静的地方。安静是指人口密度小、人少、距离远，以去这种地方为导向的非主流、小众的行为方式是干脆的行为方式。

不相信权威，就是不愿意加入被权威吸引的大多数人（主流）的行列，它是一种不敢加入或聚集在主流中，而试图走自己的路的行为模式。在心理距离空间内，它是一种不试图聚集或拉开距离的行为，它是一种不试图聚集或拉开距离的行为。
凡是别人挤在一起的地方。哪里有权威人士和他们所创造的产品）。就此而言，这是一种非主流取向的形式。这是一种干巴巴的行为形式。

后记）。
请注意，就地位而言，上层阶级在其社会中占有较为主流和重要的地位，而下层阶级则退居到不起眼的非主流地位。

对上流社会的定位。如试图模仿上流社会文化的上流取向。这种行为是湿性的，因为它是试图属于社会主流，也就是说，在社会中占据一个人人敬仰的、想去围观的位置。

换句话说，它是一种试图去占据一个人人敬仰的、想聚集在一起的社会位置的行为，这就是一种湿性行为。从这个角度来说，是主流导向，也是湿的。

从这种区分上下地位的导向力度来看，并不一定与人的实际地位层次相吻合。例如，在日本，下层的普通民众对 "大场"="政府 "的权威抱有敬畏的态度，他们不加批判地接受 "大场"="政府 "组织的主流价值观，并努力与之相适应，即使他们的隶属关系是非主流的，也是主流导向的，是湿的。

◎A2. 建构与他人的关系和关系（湿）--非结构化（干）。
有一个层面是关于我们是否主动寻求与他人建立关系或亲和力。以心理吸引为导向的人，通过与相互导向的他人保持新的心理结合和联系，如实地建立关系。

A2.1关系与联系取向（湿）--非关系与隔阂取向（干）。

表18

说明。

在每个人的心理接近他人的观念作用下，个体会通过吸引或接近他人，将他人吸引到自己身边，从而使自己成为对方的导向。成为与他人进入相互吸引和接近的关系的导向。(要注重关系本身。)相互吸引。这有利于彼此接近，与他人接近到足够的程度，从而与对方产生联系，结果，相互之间的关系变得亲密无间。他们来分享相同的位置，彼此亲近，从心理学的角度来看，他们会变得与对方处于一种共鸣的状态。通过对对方的吸引，你和别人更容易渴望在心理和生理上与对方结合。(宁愿用 "爱 "这个词。)试图在心理上亲近对方，试图得到周围人的喜欢，或者在意给对方留下好印象。或者，主动向他人透露自己的内心，与对方分享利益。(这样做，我们试图在心理上占据相同的位

置，在心理上更加接近对方。积极尝试用这种方式与对方建立关系。(加入、尝试连接、链接。)它们可以用关系取向或连接取向来概括，可以说是一种湿性行为模式。关系取向也可以称为人的取向，因为它是直接面向其他人类的。

当每个人与周围的其他人在心理上不亲近时，他们就缺乏通过吸引和接近对方的机会，缺乏对对方（人）的导向。就此而言，我们应该把人与人之间的关系仅仅看作是达到目的的手段。由于彼此之间没有相互吸引，他们不喜欢与他人接触，他们的社会交往是疏远的。由于他们的心理立场不同，他们彼此之间几乎没有同情心，也很少（或没有）为对方考虑。这是因为 由于我们与对方没有共同的兴趣爱好，所以我们不愿意向对方透露自己的内心，也不敢尝试让对方喜欢我们。不愿意向对方透露自己的内心，也不敢被对方喜欢。因此，我们尽量与对方保持心理上的距离，不以建立与他人的关系为导向。(或者说，以切断或断开与对方的关系为导向。)它们可以用非关系导向或断开导向来概括，可以说是一种干脆的行为形式。

A2.2关系取向（湿）--非关系取向（干）。

表19

描述。

人与人之间因心理上的吸引而粘在一起。(心理上的统一。)反复成为这样的状态，人与人之间的结合联系就会习惯于自己。粘连在一起的状态变得司空见惯，发生粘连。有人认为，人与人之间通过习惯性的联系而相互施加吸引力的状态，才是 "相关"。由于心理上的相互接近，人类才有可能达成一种紧密的联系，一种粘连。人与人之间的相互吸引，使得人与人之间自然而然地结成了纽带，这种关系往往会加深到血缘家庭的程度，进而产生家庭氛围。这种紧密而长期的相互联系可以用 "裙带关系 "来概括，它可以看作是一种湿性行为模式。

如果每个人依附他人的引力小，就很难与他人建立联系，形成纽带。人与人之间的联系和纽带很弱。或者说，社会交往的层次较浅，不以家庭为单位。对难以建立相互联系的状态的取向，可以用非专制主义取向来概括，可以说是一种干脆的行为模式。

◎A3. 行动决策自由（干）--不便（湿）。
有一个维度是关于自由地往自己想去的方向走。如果彼此之间有一种心理接近的吸引力，这种吸引力就会变成一种黏着力，人们在心理上就无法自由行动。

A3.1管制主义（湿）--自由主义（干)

表20

说明：如果每个人为了使自己在心理上更接近对方而施加的引力很大，那么这种引力就会成为一种约束，使每个人不能自由地朝自己最初想要的方向前进。

如果每个人为了在心理上更接近对方而施加的引力很大，那么这种引力就会成为一种约束，使每个人不能自由地朝自己最初想去的方向移动。心理吸引是指个体向着对方的方向运动，使他们彼此更接近，并制衡、束缚、限制他们向着最初想去的方向运动。(互相拉住对方的脚。)人与人之间的引力吸引对这些相互运动进行约束的状态，就是有"调节 "的状态。当关系中人与人之间存在着吸引的引力时，它就会成为一种约束力（束缚），限制人的自由运动，使人被卡住。
在个人之间的吸引力的引力下，如果一个人试图脱离周围的环境行动，这种行动就会被周围其他人的引力限制住，不能让对方离开。这

就是发起行动的人感觉到行动有拖累、有束缚、没有行动自由的根源。

如果一个人在心理吸引的情况下采取行动，周围的其他人也会因为引力的吸引而被拉着一起行动，所以对其行动结果（如失败）的责任并不限于采取行动的人，而是周围所有人的共同责任。在这种情况下，个人不可能单独完成一项自由活动。因此，人们会采取一些措施，如除非周围的其他人同意，否则就不会采取行动。

在心理引力群体中，一个人是不可能逃离群体的。这是因为，当一个人试图逃跑和逃跑时，吸引的引力会在试图逃跑的人和周围的其他人之间起作用，周围的一些其他人会试图跟随他，或者其他人会试图把他拉回自己的中间。即使有一个人想单独行动，也会因为与其他人之间的心理吸引而无法自由行动，他们试图保持彼此的接近。

这种调节对方行动的取向可以用调节主义一词来概括，可以说是一种湿润的行动模式。

另一方面，当个体对他人施加的心理吸引力较小时，他们就不太会去接近对方、约束和检查对方（因为没有人的束缚，他们可以自由活动）。这就是说，当个体小的时候，它们不太可能相互接近，相互制约和检查（它们可以自由活动，没有人际关系的束缚），也不可能试图向某个方向移动。当他们想向某一方向移动时，他们不会被对方的引力拉下，可以自由移动，不受任何人的限制。每个人总是能够不受周围环境的影响，向自己想去的方向自由移动（如溜走）。(允许对方自由行动。)对这种行动的后果的责任只能由采取这种行动的人承担。这种对彼此自由行动状态的取向，可以用自由主义一词来概括，可以说是一种干脆的行动模式。

◎A4. 行动的自在主义（干式）--非自在主义（湿式）。

是否可以自己决定自己的行为（以及是否需要顺应他人的意愿。有一个维度是关于当心理吸引起作用时，他们不可能自己决定自己的行为，而是取决于周围人的动向。

A4.1相互依赖取向（湿性）--独立自主取向（干性）。

表21

说明。

在一种状态下，每个人与周围的人在心理上都很亲近，他们互相吸引，互相依恋，从而互相依靠，即互相依赖。当心理上的吸引力很强时，一个人的行为就会与对方的行为相互依赖。一个人的行为是依附于对方的行为的。我们在心理上依赖对方的程度就会增加，决定了我们的身份。通过倚靠对方，我们会对对方的状况产生依赖。双方都会试图依靠对方，在这方面，请求（纵容）的欲望会变得更强。换句话说，如果心理吸引很强，自己的行为就会与对方的行为相互依赖。换句话说，当心理吸引力很强的时候，自己的行为就会与对方的行为相互依赖。换句话说，我们的行动变得相互依赖。此外，决定你的存在方式的对方的心理依赖程度会增加，你会变得更有要求。这也会导致以下行为。变成一个单元体，每个人都依赖对方。(即建立一个派系。) 试图向外界宣传自己的联合力量。这种相互依存关系的取向可以用 "相互依存取向 "一词来概括，它是一种湿性行为模式，因为它是一种基于心理吸引的取向。

另一方面，如果每个个体不试图从心理上接近周围的其他人，也不进行心理吸引，那么这个个体在决定自己的行动时就不会受到周围其他人的影响，可以自己决定自己的事情，自己行动。(不依赖周围他人的行动。一个人的行动受周围他人决定的程度较小。在这一点上，他们是独立于周围他人，自力更生的。他们不会相互依赖，也较少请求帮助（溺爱）。当心理引力较弱时，这种独立和自立的取向更为明显，他们彼此独立活动，这是一种干脆的行为模式。

A4.2他向型（湿型）--自主型（干型）。

表22

说明：

处于引力作用下的个体，在心理上与他人和对方接近，其行为和行进方向是由周围的其他人决定的。(或者说，是被强迫的。)在吸引状态下工作时，由于引力的影响，使每个人与周围的其他人都不愿意将对方从自己身边移开。在(制衡等)的影响下，需要改变自己的行动方向，不管自己是否喜欢。(无法保持独立性。)一个人的道路是由周围其他人的引力共同决定的，他(她)无法独自决定。从这个意义上说，周围人对自己的影响是很大的。换句话说，一个人的行为不是独立决定的，而是由与他人交往的环境决定的。

被周围的潮流所左右，是一种由周围环境发出的心理吸引。是随心所欲地被吸引而动。(举例说明 "我已经做了_______________"，朋友说。你为什么不也来_______________呢？你愿意和我一起做吗？"（和招揽）。吸引力使身处其中的个体对自己引起的行动缺乏主动性，容易受周围人的意见影响（即没有自己的意见）。造成一种状态。因此，把自己的行为和行进方向交给周围人的引力。(或者说，委托。)将自己定位在这种状态下，可以用 "他律取向 "来概括，可以说是一种湿性的行动模式。

另一方面，当心理上与他人的接近程度较小时，每个人可以自己决定自己的行为和行进方向，不受周围他人引力的影响。(每个人都可以保持自己的自主性。)每个人不需要根据周围他人的运动来改变自己的运动方向。他们可以保持自己的意见，而不被周围环境中的趋势（如时尚潮流等）所左右。可以用 "自主取向 "来概括，是一种干练的行为方式。

A5. 确保隐私(干)--不安全(湿)
有一个层面是关于对自己的私事保密的能力。试图在心理上亲近他

人，不断充满了侵犯他人和自我的私人领域的可能性。(我们越是接近他人，我们的状况就越是被他们看出来。此外，在保持与对方亲近的心理吸引条件下，我们可以从对方那里得到反馈，了解自己当时的想法，作为对对方行为的反应，我们的隐私就被侵犯了。

A5.1反隐私（湿）--尊重隐私（干）。

表23

说明：

通过与他人心理上的亲近，频繁的粘连和接触，导致不断侵入对方的私人空间，从而干涉他人（或自己）的隐私（干涉私事）。喜欢说别人的闲话，或企图向当局举报别人的动向。作为自己的消息来源（谈话或打小报告）。表现出喜欢监视他人，干涉他人的隐私。
关心自己在别人眼中的形象。就是关注我们在做什么事情的时候，会不会导致我们远离对方发生什么奇怪的事情，通过周围人的目光来检查和监视我们。侵入对方的私人领域。侵入对方的隐私。因为我们感受到了这样一种引力的存在。化妆和注意自己的外表和衣着，意味着自己意识到别人检查自己的眼睛的存在，控制自己的外表（脸和衣着），让别人有效地看到自己的外表（作为对别人的检查）。这些化妆和服装行为一下子吸引了别人的目光，从心理上拉近了与自己周围环境的距离，主动放弃了隐私。这也是努力使自己在他人面前显得得体的行为，是一种制衡他人目光的行为。
这种相互监视和检查往往会干扰到隐私，这与双方的心理吸引有关，是一种湿性行为模式。

另一方面，当与他人的心理接近程度较低时，彼此之间没有附和。(彼此接触。)因此，他们不会对对方的私人空间造成侵犯，隐私是以尊重的方式来维护的。他们不会互相看不顺眼，不会说闲话，也不会互相打小报告。人们之所以喜欢这种情况，是因为他们不会试图对对方施加心理上的吸引，这被认为是一种干脆的行为模式。

A6：行动的明确性和合理性（干）--不安全（湿）。
有一个层面是关于一个人的行动能否保持清晰和理性。即使一个人最初打算自己的行动清晰而理性，但如果他被周围环境的引力所排挤，或者关注周围人的动向，他的行动很快就会变得模棱两可、非理性。

A6.1 歧义导向（湿）--反歧义（清）导向（干）。

表24

A6.2 无理取向(湿)-合理取向(干)

表25

说明：当一个人试图向某一特定方向移动时，由于周围许多方向的引力影响，行进方向变得模糊不清。

当个体试图向某一特定方向移动时，由于受到周围许多方向的引力吸引的影响，行进的方向变得模糊不清。换句话说，在心理吸引活跃的人际关系中，即使个体一开始有明确的移动意向，但由于周围他人的引力所造成的反复干预和调整，行进的方向会变得模糊不清（虹彩）。说话的方式变得牵强、委婉，缺乏坦诚。

而且，在与他人之间存在吸引力的环境中，他们无法打破他人为了维持彼此亲密关系的干预，无法采取果断的行动，所以他们无法按照自己决定的方向直行，理性的逻辑和计划也会被弯曲。因为行进的方向会不断地受到来自周围环境的引力（大气）方向的影响，人不可能制定出符合逻辑的政策，也不可能朝着理性的方向前进，因为它在一瞬间就会变化成反常的方向。
因此，人们对周围环境的模糊和非理性的行为模式是基于心理吸引带来的湿润。

在与他人合作的低心理吸引状态下，个人的动作（将包括未来的行动路线）不受周围他人的引力干扰而弯曲，更容易保持直爽（坦然）、清晰（明确）。当一个人在一开始就以明确的意向尝试行动时，不会因为周围他人的心理吸引而进行干预或调整，所以他/她可以继续朝着一个清晰明确的方向前进。(不会产生歧义。)能够保持坦然的态度，犹如向目标直投而去，才能说到做到。
另外，当一个人与他人之间没有心理上的吸引时，能够不受周围他人吸引的干预，果断地行动，使自己能够沿着自己决定的方向直行，能够不屈不挠地进行合理的逻辑或计划。由于行进的方向不受万有引力的影响，所以，一个人可以自己制定一个合乎逻辑的政策，朝着理性的方向前进。
因此，一个人对周围环境的清晰、明确、理性、逻辑的行动模式，是建立在不受心理吸引的干系上的。

◎ A7. 确保群体的开放性（干）--无保障性（湿）。
有一个层面是关于是否有力量在起作用，试图封闭群体的表面（表面张力）。如果群体内部有强大的力量，试图吸引和凝聚对方（群体凝聚力），群体就会向外关闭大门。

A7.1 闭合的方向（湿）--开放的方向(干)

表26

说明。

当每个人都有接近对方的心理吸引时，每个人之间都会有一种人际争夺的力量，以缩短彼此之间的距离，通过握住对方的手，使自己所属群体的表面积尽可能小，从而使对方能够从已经形成的群体表面进入有不。这些力量是：1.）不愿意让外人进入；2.）当群体中的同伴试图从表面移出时，会试图拉住他们，这相当于物理液体中的 "表面张力"。在这些条件下，人们更喜欢封闭的人际关系，只试图与自己所属群体/同辈群体内的其他人交往（他们只对自己群体内的事情感兴趣。他们只对自己群体内的事情感兴趣）。这种封闭取向，是一种表面张力，是一种基于心理吸引的湿性行为模式。

在没有心理吸引去接近他人的情况下，群体的表面部分--里面的每一个人都是手拉手相互勾结的，不存在不让陌生人进入的表面张力--在人际关系中是不存在的，很容易从已经形成的群体表面进入内部（内部是对外人开放的，有。群体中的同龄人也可以自由地走出表层）。一个人在人际关系中偏好开放，并试图与本群体或同辈群体之外的人交往。在人际关系中喜欢开放，对自己所属群体以外的人交往感兴趣。(对自己群体以外的事物感兴趣。)这种开放性取向，没有表面张力，是一种干脆的行为模式，与心理吸引无关。

●B.心理运动/活动/运动/流动取向(干性)--静止的、不活动的、定居的、安顿的(湿性)
与定向移动和主动从一个地方移动到另一个地方的力度有关。

B1.动能与机动性（干）---------------------------------无保障（湿
关于心理动能大不大，还有一个维度。当自己主动活动、主动扩散的心理动能大时，就可以不受他人的心理牵引和制衡。

○B1.1 静态取向（湿）-动态取向（干）。

表27

说明。

如果每个人自发、主动移动的活动（动能）比较小（速度慢），那么当事人就会不容易移动，难以克服人与人之间的心理吸引。如果每个人自发、主动移动的活动（动能）比较小（速度慢），那么当事人就会静止在那个地方，难以克服人与人之间移动的心理吸引。定向到静止状态，动能较小，往往会被作用于人与人之间的心理吸引所困。(静态取向。)它们可以说是湿式行动模式。

另一方面，如果每个人的活动量(动能)比较大(速度快)，就会动起来，而不是静止不动，充满动能，克服个体之间的心理吸引。因此，对于动能大而不困于个体间心理吸引的动态状态的定向，可以用 "动态定向 "一词来概括，可以说是一种干式行动模式。

B1.2固定化导向（湿）--非固定化（运动/扩散）导向（干）。

表28

说明。

缺乏自愿移动的动能，在心理吸引中，每当试图向某一方向移动时，

就会有一股回拉的力量与之对抗，个体永远处于他所存在或所属的现有的、迄今存在的人际关系、群体等之中。在一个关系（组织）中保持现状而不能向外扩散。(继续建立和安顿下来。)关系是静态的(如人事停滞不前。)或与合作伙伴的业务关系成为长期的。这可以用固定化取向一词来概括。

在充满动能、主动行动的心理吸引力低下的状态下，个体可以自由地离开自己曾经待过的地方或所属的群体，不断地走向新的领域，而不会固守在一个地方。在这种情况下，人际关系变得不固定（短期契约，容易切断），人们在短时间内从一个组织换到另一个组织。这可以用 "非固定导向 "来概括。

B1.3先例导向（湿）--原创性导向（干）。

表29

描述：

试图永远停留在原地。(在一个地方安身立命。)在这种情况下，个人一定缺乏向新领域(新领域)移动和扩散的能力。(不愿冒险。)把传统上存在的惯例和先例作为自己行为的依据。惯例和先例是传统上在东道国生活所需的知识积累，但对其有效性不加约束。如果我们继续生活在以前的环境中，它们就没有必要了。不加批判地接受它们的现状。(宁愿遵循现状。)缺乏走向新世界的意愿，从而通过与已经建立的、先例的知识和方法的死板融合来完成自己身份的确立。试图通过记忆的惯例和先例的知识量来估计一个人的价值。(人的价值是由头脑中先例积累的数量和质量决定的)。资历等级制度，通过区分积累了大量先例的前辈和积累了较少先例的后辈来把握人与人之间的关系，成为常态。资历较高的人尽量强调长辈与晚辈的关系，资历较低的人支配资历较低的人，原因仅在于此。这可以用先例导向一词来概括。

在个人不断尝试从原来的地方移动的情况下，个人必须充满流动性，

向新的领域（新领域）扩散。(愿意冒险，愿意尝试以前从未做过的事情。)寻求新颖的、不拘一格的想法作为自己行动的基础。创造新知识，改变现状，而不是死记硬背传统和先例。这些行为可以用 "原创性取向 "来概括。

在上述行为方式中，静态的、固定的、先例导向的行为方式是：在一群给人以湿润感觉的液体分子（如水）中，如果把它们放在杯子或其他无盖的容器中，它们就会永远停留在里面，不会向外扩散（只有当它们变成气态分子时，才有可能蒸发）。 现象，可以认为它是类似的、湿润的行为方式。

另一方面，认为动态的、非定型的、以原始性为导向的行为，与一组气体分子（如空气）的现象相同，给人以干燥的感觉，即它们一旦被锁在容器中，揭开盖子，就会立即扩散出容器，从那里消失。

基于以上的讨论，预计人格和行为模式中的干湿概念作为一个上位概念，将过去社会学、心理学、政治学中的各种概念，如集体主义/个人主义、自由主义/管制主义、尊重隐私的存在等分别讨论，并将其联系起来，在未来将变得更加有前途和重要。

例如，引入干湿概念作为行为和文化分类的上位概念，传统上分别看待的集体主义-个人主义和管制主义-自由主义的概念，就可以相互看成 "集体主义和管制主义，都是湿的 有 "和 "个人主义和自由主义都是干的"，可以看成是相互联系的。又如，由此可见，"个人主义和自由主义是（既干又）.发生的，并被看成是相互联系的，同时发生的"，"像美国这样的个人主义国家（个人主义者）同时也是自由主义国家（自由主义者）"。

换言之，可以说，这里所提炼出的集体主义-个人主义和管制主义-自由主义等各种干湿个性和行为方式，并不是相互独立、单独发生的，而是在以下几个方面相互关联、同时发生的。
它们在干系上是互相属于的。个人主义、自由主义、尊重隐私......）。
的，属于湿的。(集体主义、管制主义、反隐私...)

确认提取的行为模式的干/湿之分。
为了确定上述提取的行为是否真正被认为是干的或湿的，我们对每一个单独的行为风格项目都问："这种行为风格感觉是湿的还是干的？"。在1999年5月至7月间进行了网络问卷调查，每份问卷约有200名受访者，以证实我们的方法大部分是正确的。

以上内容详见参考文献部分）。

結論

根据上述结果，我们的
(1)干性行为的人在人际关系中流动性强，活动性大，以接近对方为导向。
(2)湿性行为的人在人际关系中流动性和活动性低，以接近他人为导向。
这一点可以概括为以下几点。

换句话说，在人际关系中喜欢与对方保持密切联系的人是湿性人，喜欢与他人分开活动的人是干性人。综上所述，相互分离和移动=干的，相互靠近和固定=湿的。

人类在人际关系中给他人的干湿感觉，被认为在动能的大小和吸引与黏附的强度(分子间力)方面，与一般气体和液体分子的干湿和一般物体的干湿分别有着本质上相同的渊源。

(c)1999-2004年 首次发表于1999-2004年

论干湿人际行为与气、液分子运动的关系

1992-2008年首次发表。

将干湿观点引入人类行为，具有将人们的人际行为和社会行为联系起来的作用，而在此之前，人们的人际行为和社会行为与分子和物体运动的物理学接触甚少。

简而言之，可以证明不同大小的干、湿粒子（人-物-分子）虽然大小不同，但在干、湿两种情况下都有共同的行为和运动方式。

如果每个粒子的运动与气体分子的运动模式相同，那么从分子到人都会认为粒子的运动是干的。

另一方面，如果每个粒子的运动与液体分子的运动模式相同，那么从分子到人类，粒子的运动就会被人类感知为湿的。

(注：我最早想到上述观点是在1992年。

(注：为了便于称呼和记忆，有必要将上述 "液气分子运动模式 "一词简化。

在下文中，气体分子运动模式将被称为运动模式D，取缩写D，给人以干燥（dry）的感觉。

另一方面，液体分子运动模式给人以湿润（湿润）的感觉，所以我们将以这种简写形式为例，取缩写W，称其为运动模式W。

通过这样的缩写，我们可以说，例如，液体分子和日本人的行为模式

遵循共同的 "动作模式W"，气体分子和西方人的行为模式遵循共同的 "动作模式D"，等等。

网络问卷调查（2005年3月底进行）证实了上述解释的正确性。

(以上解释详见参考文献部分。)。

这些结果表明，以人的身份观察模拟气体分子运动时，会被认为是干的，而液体分子运动则被认为是湿的。行为与气体分子运动模式相同的人被认为是干性人格，而行为与液体分子运动模式相同的人被认为是湿性人格。

以上的气体运动模式和液体运动模式，可以用下面的文字对短句进行描述。

表 30

2005年9月左右进行了一次问卷调查，如果行为模式D和行为模式W，上述表述是否真的会让人感觉更干、更湿。

以上内容详见材料部分）。

在这里，如果我们要分别符合传统社会学和心理学中的概念表述，那么根据气体和液体分子运动模式，粒子的运动应该用如下的方式来表示。

表 31

详见下表。

干（气态）和湿（液态）分子和粒子运动模式的整理表。

表 32

下表是对上述气体和液体的分子运动在人类行为方面的总结。

一张表，把分子和人共同的粒子的行为模式，整理成人的个体特征。

如果你是 。如果你想成为一个干湿分明的人，你应该尝试如下表所示的行为方式。

表 33

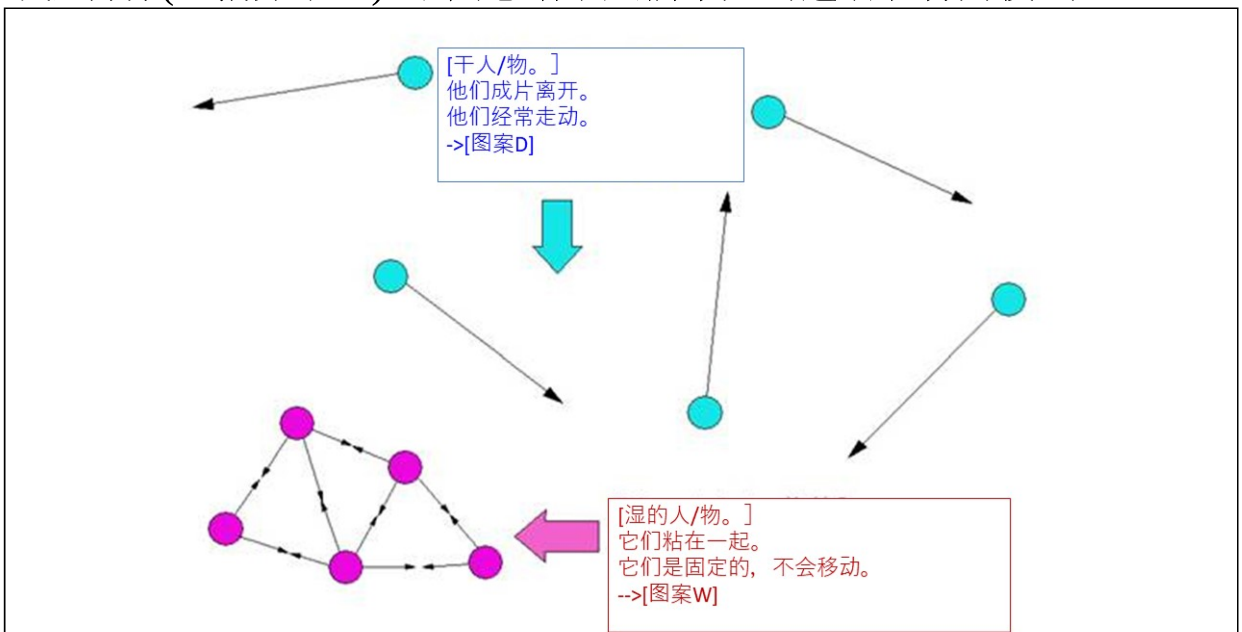
可以说，干、湿社会的人的行为可以用计算机模拟出类似气/液分子运动模拟的手段。

例如，日本人和东亚人是湿润的，西方人是干燥的，这说明以农业和女性为主的日本人和东亚人的行为模式基本类似于液体分子，而游牧民族、牧民、男性为主的西方人的行为模式类似于气体分子。

在游牧、牧民、男性为主的西方社会，人们的运动类似于空气的运动，可以用气态分子运动来模拟（运动模式D），可以称为 "气态社会" 。日本和东亚社会以农业和妇女为主，人们的运动接近于水滴等液体，可以用液体分子运动（运动模式W）来模拟，可以称为 "液体社会" 。

因此，将干湿观点引入世界社会和文化的分析，将起到将物理学中发展起来的模拟物体运动的诀窍应用于社会学和心理学的效果，将在很大程度上促进社会学和心理学的发展。

干湿物体(包括分子。)~下图总结了人们常见的运动和行为模式。



描述干和湿，人和物。

关于分子~物体~人的干/湿程度的相互关系，有如下更详细的说明。

1.气体和液体分子运动模式的解释。

为了理解我们的行为模式如何以及为什么会产生干湿人际感觉，首先要重新审视物理气体和液体的特性差异产生的机制，实质上是给人类不同的干湿感觉。气体给我们的感觉是干的，液体给我们的感觉是湿的。为了看清气体和液体的区别，我们需要把视角降低到分子层面。

具体来说，气体分子和液体分子之间的差异是由以下因素造成的。
[1]动能的大小（运动程度）不同。
对于液体来说，运动程度（动能）低（运动不多，速度慢）。对于气体来说，运动度（动能）高（运动量大，速度快）。
对于气体来说，运动的程度（动能）一定很高（移动的次数多，速度快）。对于气体来说，运动的程度（动能）高（即周围运动多，速度快）。
[2]分子间作用力的大小不同
在液体中，分子间的吸引力，也就是分子间的相互吸引力，它的作用是大大缩短分子间的距离，相互吸引、相互粘连、相互拉扯、相互制衡。
在气体中，分子之间几乎没有分子间的作用力，这就是分子间的相互吸引、相互拉近的作用力。
在气体体中，分子间力的作用程度很低。
之所以液体中分子间力的作用程度大，气体中分子间力的作用程度小，是因为．
(1)由于液体分子的动能较低，分子之间没有了原本就存在的分子间的作用力(分子间力)，分子之间相互吸引、相互附着、相互制衡，就无法移动，它们受分子间力的作用。
(2)对于气体分子来说，它们的运动程度(动能)很大，能够克服分子间力，不受分子间力的影响而自由运动。
这是因为它们不受分子间力的影响。
分子间力之所以在液体中作用程度大，在气体中作用程度小，是因为。
(1)由于液体分子的动能较低，没有分子间原本存在的分子间力(分子间力)的作用，它们就无法移动，分子间力将它们拉近、吸引，并使它们受制于分子间力的作用。
(2)对于气体分子来说，其运动程度(动能)很大，能够克服分子间力，不受分子间力的影响而自由运动。
这是因为

2.适用于一般物体

液态水被指尖触碰后，就会变得湿润，并粘在皮肤上，紧紧地附着在皮肤上，不肯离开。对此，可以说，液态水和指尖之间有一种吸引力，可以互相依恋。此外，液态水永远停留在同一个地方，除非你移动指尖，否则不会移动。从这一点来说，液态水比气态水蒸气等的动能和活性要小。

所以，为了进一步扩展这个概念，我们可以说，以下规律适用于一般的物体
(1)物体(分子对人来说)具有较强的流动性、活动性、运动性和流动性，它们之间的吸引力(结合力)一定很小。(彼此分离。)这样的话，一定是干的。干燥。
(2)物体(分子对人)的运动、活动、运动和流动性要小，它们之间的相互吸引(凝聚力)要大。物体之间不能相互分离。在这种情况下，一定是湿的。在这种情况下，它一定是湿的。

为了解释这一推定的正确性，该推定需要对比分子更接近人类的物体有效。这些更接近人类大小的物体包括，例如，海滩、河流和沙漠上的沙粒、人类（尤其是女性）的头发、纳豆（发酵的大豆）、糖果，以及塑料乒乓球和排球等更大的物体。 可以给出。

干(干)沙子摸起来不粘手，一块一块地散开，丝丝滑滑的。(它不具有粘性或粘性。)另外，当风吹来时，这样的沙子也会随之移动，使其变得光滑。(它是流动的。)相反，湿沙或湿沙在你触摸它时，会粘在你的手上，不会移开。(它具有黏性和粘性。)而且，这样的沙子是成群结队的，风一吹就不会移动。(它是不流动的。)。

湿发不容易散成一团，风一吹也不会动。而干发则在微风中飘荡，分别移动，一根一根，丝丝缕缕，不乱不乱。

纳豆在搅拌时，会拉出粘稠的线，并以线为单位相互连接，粘在一起，并试图归于一体。在这个过程中，豆子之间有一种吸引的作用

力，这被认为是相当于分子间的作用力。

表面已经融化（表面已经液化）的糖粒，因为粘在指尖或其他糖果上，所以无法取出。即使逐个移动，也会相互粘连，无法移动。

但是，如果在表面广泛涂抹粘合剂或将双面胶带整个表面包裹起来，球会相互粘连，粘在一起，难以逐个移动开来。

在这种情况下，这些物体的粘性和凝聚性（一旦它们粘在一起，就不会移动开来）被认为增加了它们之间的吸引力（使它们保持在一起并试图将它们连接起来的力量），使它们失去了运动、活动、移动和流动性。换句话说，试图相互粘连的物体的粘性或黏性，使物体之间相互吸引，使它们难以运动，从而导致物体的湿润。例如，当胶粘剂继续长时间暴露在外界，溶剂被释放出来，不再具有粘性时，就会感觉到物体的干燥，这就是一个典型的例子。

以上内容详见资料部分）。

用简单的语言来概括上述观点，可以说，一般来说，粘性大、粘性强、互相粘住不动的物体是湿的，而迅速与手分离、平稳地离开对方移动的物体则被认为是干的。

在这种情况下，湿的物体试图相互粘连，干的物体试图相互移动，二者在互动和社会关系上是对比的。

根据这些比分子水平大得多的物体大小的例子，我们认为可以将上述分子水平上的干湿感觉范围扩展到一般的物体上。

3在人际关系中的应用

如果我们把一般物体的干湿感觉延伸到人的层面，就会认为水等液体或空气等气体的干湿感觉与人的干湿感觉，与人与人之间社会交往中的干湿感觉是一样的。

换句话说，把运动、流动、吸引的概念运用到人身上，我们可以理解为
(1)一个人在一个地方停下来，不怎么活动(活动程度不大)，也不试图接近、粘在一起或远离周围的人。一个人与周围的人接近、粘在一起，拒绝远离他人。他们不接近、粘在一起，也不远离周围的人。在这种情况下，在人际关系中会产生一种湿润的感觉(像液体分子的动能低，分子间的作用力大)。会产生湿润的感觉。
(2)当一个人从一个地方移动到另一个地方而不在一个地方停留时。当人从一个地方移动到另一个地方而不在一个地方停留时。当人们与周围的人渐行渐远，而不是相互靠近或接近时。他们不接近或粘住周围的人，而试图远离他们。当这种情况发生时，人与人之间的关系就会有一种干燥的感觉(就像气体分子的动能大，分子间的作用力小)。就会产生一种干燥的感觉。
认为是人际关系中的干燥感（如动能大、分子间力小的气体分子）。

在这种情况下，从分子大小到人的大小，用同样的方法看待物体，就可以把两个物体共同的运动能量理解为 "动能（分子级）"="运动、活动、运动和流动性（物体到人的水平）"，"分子间力（分子级）"="吸引力和约束力（物体到人的水平）"，它们是相互依附、相互连接、相互结合和相互聚集、相互制衡和约束的力量。

上述解释可以归纳综合为：活性和动能的差别，以及由此产生的大年夜小分子间的吸引力，相当于分子间的力，分别导致了人与人之间的干湿感化分化。(这个解释大约在1991-1992年发明的)。

在这种情况下，既要考虑不涉及身体运动的心理活动和动作，相互制衡，相互接近，又要考虑身体的活动和动作，相互拉扯。例如，当一个人坐在书桌前，阅读各方面的书籍，积极思考各种事物，充满知识的好奇心时，可以把他看成是身体上不活动，但心理上的动作却很活跃。另一方面，当两个相隔很远的恋人通过电话沟通，感到心理上有很强的统一感时，可以理解为他们之间虽然在生理上仍有距离，但在心理上有很强的吸引力。

因此，人的活动、动作和吸引可以分为生理的和心理的两类，下面将主要讨论其中的心理的。这是因为，人体的生理活动和运动以及人体之间的紧张关系是表面的，反映的是人体内部神经系统的活动，而基于神经系统运作的心理活动、运动和吸引则更根本地决定于人的行为。

运动/活动给我们带来干脆利落的人际感觉的现实是，我们有一种内在的心理取向，即在这里和那里相隔的点之间主动移动（空间移动取向），也有一种内在的心理取向，即向我们从未到过的点和地区扩散，开辟新的地方（探索新的目标）。试图去做）。以及一种心理取向（扩散取向）。在这种情况下，希望通过改变自己感兴趣的物理位置或心理领域来更新生活的气氛，获得新的刺激，或者是对自己从未遇到过的未知事物的好奇心，换句话说，就是希望接触到自己没有经历过的（直到现在--）新的信息（新鲜信息）。接收新信息的心理冲动（接受新信息的冲动）是运动/活动的动力。与此相反的是，一种安定的、安稳的、非扩散性的取向，也就是缺乏运动/活动，在人际关系上给人一种湿润的感觉。

另一方面，在人际意义上给人以湿润感觉的心理吸引和结合力的实质是什么？它是人类内在的一种取向，即与周围的人成为并保持心理上的接近（心理接近取向）。

换句话说，（心理上的）相互吸引，就是逐渐使彼此（心理上的）接近对方的（心理上的）存在位置，最终拥抱并成为一体。(合为一体，合为一体。)而且彼此相依为命，不离不弃。可以说，强烈的缩短与对方心理距离的倾向，并最终将其缩短为零，彼此相通，彼此相融，感觉就像是一种吸引，导致人际关系上的湿润感。

以上的解释可以从人际关系方面总结为以下几点。
(1)不要试图通过粘住对方的心理来离开对方。黏住、黏住、连接、黏住、集体。而不要试图原地不动。不要试图就这样移动。
(2)不要太深入对方的生活，要迅速、轻松地离开他(她)。要做到不执着、不粘连、不隔阂、不离散。而且要主动地四处走动。而且应该主动地四处移动。

在这种情况下，附着力/粘附力是一种吸引力，它的方向是相互接近、吸引、粘附。这种附着力/粘附力还具有去动（停用，去动化）=固定/沉淀的作用，它把人和物体固定在原地不放，使其无法移动。

不管是分子、物体，还是人的思想，当人或物体粘着对方不肯动时，通常感觉是湿的，反之，通常感觉是干的。

4.

单看颗粒的干湿性，不能看出它的干湿性。只有看多个粒子形成的社会和种群，才能看出它的干湿性。

干湿性和干湿性的区别在于粒子与其他粒子相互作用的方式不同。湿粒子与其他粒子相互粘连、联合、相互结合，而干粒子可以自由地与其他粒子分开运动。

这些特性只有同时观察几个粒子才能理解。为了考察颗粒的干湿性，必须同时观察多个颗粒。为了做到这一点，仅仅观察单个粒子的运动或单个人的心理是不够的，还需要从非常社会的角度来观察。

在这种情况下，相互作用的粒子的类型和大小不一定是彼此相同的。就大小而言，一个可以是微不足道的，另一个可以是巨大的。例如，附着在人的皮肤上的液态水分子(组)(微不足道)(巨型)就是一个类型和大小不同的例子。即使粒子的大小可能不同，也可以观察到粒子之间相互作用的干湿性质。

(c)1992-2008年首次发表于1992-2008年

对 "气态-液态类型行为模式 "的研究。对人类行为的分子动力学理解。

1992年5月24日。首次发表。
气态和液态的综合版本。

(2022年4月。我修改了文本的措辞，使其更清晰，更适合自动翻译服务。文中内容本身仍为原文）。

1.
描述人类行为的层次。以下是可能的内容，从最基本的内容开始排列。
01）物理化学层面（物体的运动）。
02）生理学或生物学的层次（从神经元到动物。 遗传学。）
03) 人类特有的层次（大脑的额叶，以及它所产生的文化和文明。它所产生的文化和文明）。

在涉及人类行为的 "行为科学 "中，到现在为止。目前的情况是这样的。
01）社会学和社会心理学只处理人类特有的层面。(即使是动物实验也很少在那里进行。)
02）心理学最多只限于生物层面（动物行为的应用。(动物行为的应用，生理心理学中的神经元研究，等等）。

03）将理化思想应用于行为科学是一种比喻。有很多例子。
例子。
//
心理学。心理物理学（韦伯-费希纳定律。）
社会心理学。群体动力学。(Levin. etc.) 社会测量学。 (Moreno,J.L.)
社会学。社会系统理论和自组织理论（Parsons,T.等。）
//
然而。
将人作为物理存在或物体，而不仅仅是作为隐喻。把他们的行为看作是物体的运动。这种方法在最基本的物理化学层面上。这种方法还没有得到很好的研究。
这种情况就像没有打好地基就建造摩天大楼。这是否是一个适当的程序来进行研究，令人怀疑。
因此。
传统上在更高的、针对人类的层面上研究的事项（例如，人际关系、种族等）。我们需要重新审视它们是否可以在更基本的物理-化学水平上得到解释。

2.

2. 人类个体。当从宇宙/地球层面的非常宏观的角度来看待它们。那就是他们可以以一种非常微型化的方式来看待，就像一个物理-化学分子的大小一样。

然而。

人类作为物理化学的存在，被缩小到分子水平。或者说，这样一个人类群体的行为方式。他们可以以什么形式被捕获？目前在这个问题上还没有重要的研究。

(一种物理化学方法，将人类最小化到分子水平。这本身就不是社会科学首先感兴趣的）。

人类或人类群体作为分子化的物理-化学实体。他们的遗传或文化行为。(种族和社会性格。）它们是否与物理化学中的分子运动的真正规律直接相关？这一点，在现有的研究中也仍然不清楚。(将物理学应用于社会心理学领域的研究。例如K.Levin等人的群体动力学理论。然而，所有这些都停在了隐喻的层面上）。

如果能确定人类的遗传和文化行为模式与分子运动的规律有直接关系。

目前在物理化学中使用的基于计算机的分子运动模拟技术。这种技术可以直接应用于人类（人口）研究。这将导致实现 计算机在社会科学领域的应用水平。极大地提高它。

本声明的目的。

01）民族和社会性格等课题，传统上被当作社会学、心理学和文化人类学的特有研究主题。要表明有可能将这类课题作为物理化学的分子动力学本身来对待。表明有可能这样做。

02）人类或人类群体的遗传或文化行为模式作为分子化的物理化学实体。要证明它们在总体上符合具有流动性的液态气体分子的运动规律。要证明这一点。

证明上述情况使我们有可能直接（而不仅仅是比喻）将物理化学方法用于社会科学。基于计算机的分子模拟技术在社会科学中的应用。

3.

01）从宏观角度看待人类行为。人类的行为，包括社会和文化行为，都是按照液态气体的分子运动的物理化学规律进行的（不管人是否意识到）。

严格来说，人类表现出与物理化学分子不同的运动，因为他们有感知、联想和运动等内在功能。然而，从总体上看，他们的行为是物理化学生命。

02）遗传方面。女性或男性的行为模式。它们根据以下（1）对应于以

下（2）。(1)各自的生物学上的珍贵程度。它们的程度。它们的大小。(2）液体和气体的分子运动规律。
03）文化方面。液体或气体在它们所适应的自然环境中占优势的程度。(潮湿或干燥的程度)。根据这种程度，以下内容与液体或气体的分子运动相对应。农业社会。(定居和密集）游牧（定居和密集）或游牧社会。游牧社会（迁徙和粗放）。这些社会的行为模式。(民族性。)（人类文化行为的湿润程度。它与自然环境的湿润程度直接相关）。
04）遗传的女性或男性的行为模式。在文化上，农业社会或游牧社会的行为模式来源于自然环境的湿润度和干燥度。以上两对都是相互兼容的。在对自然环境的适应方面。在以液体为主的环境（湿润环境）下，农业社会中女性占主导地位。男性在以气体为主的环境（干旱环境）的游牧社会中占优势。

4.

4. 人类行为在互动方面处于不断变化的状态。因此，当从物理化学的角度来看待人类行为时。比较的对象是流体、气态环境。气态液体的分子运动才是流体。(非流体的固体。它被排除在比较之外)。
在本节中，我们将总结出以下内容 液体和气体的分子运动。它们的基本特性。
首先，应解释分子间的力量。接下来，以分子间力为中心，将分子运动的原理分为两个维度，运动维度（M）和分布维度（D）。
接下来，对于每个基本原则，应以分子间力为中心，对液体-气体分子运动进行比较，并以表格形式组织。
这一描述应包括以下内容 分子的拟人化表现。对社会科学中使用的概念的积极挪用。
其内容旨在实现以下几点 在术语方面为传统的物理化学和社会科学搭建桥梁。

I. 分子间力

每个分子都有 "分子间力"（相互吸引的力量）。
分子间力 "的作用程度。(分子间吸引力发挥作用的难易程度。)它必须与下列因素呈负相关关系
01）每个分子之间的 "距离"。
02）每个单独的分子甩掉相互吸引的 "动能"。

M. 运动维度

总结每个分子的行为与 "分子间力 "之间的关系。

M1. 每个分子的动能。它被表示为以下各项的乘积。
每个流体分子的动能都是中等至高等水平。
每个分子在行动中的能量。它是
01）"质量"。
02）"速度"。

每个分子的动能。它与下列各项直接相关
11）运动的 "规模"
21）运动的 "主动性"（自发运动的程度）
31）相互接触时 "撞击 "的硬度和破坏性的程度
32) 相互接触时的脆弱程度
33）破坏现状和变化的能量

"分子间力 "的作用程度。它与每个分子的动能呈负相关。
因此，上述指标01-31的数值与 "分子间力 "呈负相关关系。

M2. 每个分子的行为是如何决定的。它由以下内容表示。
M211. 对于每一个分子。
01）"自由度"（一个决定可以不受周围分子的物理约束的程度。）
02）"自主性"（一个决定可以独立于周围环境做出的程度。）
03）"独创性"（能够做出与周围分子不同的、自己独有的决定的程度）。

这些数值代表以下程度。每个分子能够摆脱其引力并自由移动的程度。或每个分子在决定其运动时不必因此而考虑周围个体的引力影响的程度。它们能够自由移动的程度。它们的数值与 "分子间力"（分子间的相互吸引）呈负相关。
分子间力越大，每个分子的 "逃避自由 "的程度就越强。(Fromm., E.)

M212. 分子间。它是由以下内容表示的
01）"相互依存度"（相互依存，一个分子受另一个分子的行为决定影响的程度。其程度）。
02）"相互制衡"（相互调节和约束其他分子的行为。度。相互拉扯，互不相让。相互 "拉倒 "的程度）。
03) "均匀性"（不能单独和分散运动的程度。度。"均匀性 "的程度。）
04) "集体主义"（在相互吸引下统一行动的倾向。其倾向性。它的力

量。)
05) "其他导向性"（针对其他同类分子的倾向。它的倾向性。寻求相互"温暖 "的倾向。)
05B）"拟态性"（同类无机物与其他同类物的比较程度。拟人的程度。)
06）"相互和谐"（人与人之间的 "友好 "和 "熟悉 "的程度。(相互和谐的程度。)
对于这个值，有可能实现以下内容。对于这个值，可以实现以下细分：从061以下到063以下。这个值也与分子间的相互融合或相互整合的程度呈正相关。(D22-11.)
061）"吸引程度跟踪"（相互之间的吸引程度。对其进行（正向）追踪的程度）。
062）"斥力威慑程度"（彼此之间的斥力（排斥力）作用的威慑程度。不允许存在与周围环境相反方向的运动。一致性 "的程度。它们的程度）。
063）"禁用威慑力"（使彼此之间的吸引力甩掉（环境）的力量。） (使彼此之间的这种引力失去作用。) (通过这样做来自由行动。阻止其实现。阻止其实现的程度）。

这些数值与每个分子作用的 "自由度 "呈负相关。因此。这些数值与 "分子间力 "正相关。

M213. 与环境相比。它由以下内容表示
01）"同步性"（与周围环境的运行和谐程度，以及一个人寻求实现它的程度。一个人寻求实现的程度）。
02）"羞耻感"（Benedict.，R.）（一个人相互感觉到周围其他分子的关注和审视的程度。一个人感受到这一点的程度。)
03）"被监视的轻松感"[R.Benedict]（相互之间，一个人被周围其他分子监视和监控的程度。(相互考虑以下问题。他周围的其他分子对他的感觉如何？这种考虑的程度）。
04）"根的必要性"（事先同意他自己的行为。(事先同意他自己的行动，他相互要求他周围的人实现这些行动的程度。这种考虑的程度）。

这些数值表明 每个分子的行为在多大程度上是由其周围其他分子的行为决定的。因此。这些值与分子间的作用力呈正相关。
这些值与每个分子运动的 "自由度 "呈负相关关系。

M22. 每个分子的运动方向（路径）。它们的方式。它由以下内容表示

01）"恒定性 "和 "直线度"。
02）"清晰度"（事物黑白分明的程度。 清晰程度。）

这些数值与分子间的力量呈负相关。
这种运动的方向。由于分子之间的相互吸引，它变成了之字形，特设的，模糊的。这降低了它的清晰程度。
其结果是。行动的 "目标导向性"。(以直线方式朝向对象移动的程度。)清晰程度降低。

M23. 每个分子如何对自己的行动负责。它表现为
01) "分散性"（一个分子在其他分子中扩散的程度。分散的程度）。
02）"团结"（与其他分子联合，相互取舍或牵制。 它们的程度）。
这些值是分子间力的相关系数。
这些值与分子间力呈正相关。
相互吸引的程度增加。这增加了一个人的行为不能只由一个分子决定的程度，他自己。这就降低了他对自己的行为单独负责的程度。
其结果是。对他的行为 "集体不负责任 "的程度。这种程度的增加。

D. 分布维度
解释每个分子（组）的分布，重点是它与分子间力的关系。

D11. 相互距离
流体分子之间保持适度或较大的距离。
分子之间的有效吸引力。的程度。分子间力 "的作用。的程度。其程度与每个分子之间的距离呈负相关。

D21. 每个分子的分布。它由以下内容表示。
01）"个体性"（每个分子之间相互隔离，相互独立。这种独立性的程度。 即 "个体性 "的程度）。
11）"观点的客观性"（双方看到对方而不疏远对方的程度。客观性的程度。看到对方的眼睛不短视）。
21）"领土"（每个分子为自己保留的空间。 它们的大小。)
22) "视野"（每个分子所拥有的视野。其中的大小、距离和能见度）。
23) "隐私"（每个分子不被对方和其他分子监视自己的运动的程度。其程度。)
24）"私密房间的定位程度"（每个分子之间应该有一个相互之间的冲动。(他使自己的空间独立于周围环境的程度。其程度）。

31）"（环境）暴露度"（每个分子直接暴露于外部环境，没有其他分子的干预。接触的程度）。

这些数值与分子之间的相互距离呈正相关。因此，这些数值与分子间力的大小是负相关的。

D22. 分子间的分布。它由以下内容表示
01）"相互接近"（从距离上看，每个分子试图接近对方的程度。其程度）。
11）"朝向融合和整合"（每个分子试图与对方融合和整合的程度。融合的程度。)
12）"相互倚靠"（每个分子相互倚靠对方，也被对方倚靠。靠拢的程度。amae "方向的程度。(Doi., T.))
13）"接触程度"（与其他分子的接触。(与其他分子的接触，以及这些接触中的时间、频率和面的数量。(与其他分子的粘性接触程度。 接触程度）。
这些数值。它们与以下数值直接相关。分子之间相互吸引的程度。它们的程度。因此，它们与分子间力的大小呈正相关。
这些数值与每个分子之间的相互作用变得更加 "整体 "和 "家族 "的程度呈正相关。的程度。
21）"领土模糊化"（相互领土的边界。它们变得模糊和不清楚的程度。它们模糊的程度）。
这个值与每个分子的相互融合程度呈正相关。(D22-11节。)这个值与分子间力的大小直接相关。
"分子间性"（Hamaguchi, E.）。的程度与此值正相关。

D23. 在分子组层面的分布。它由以下内容表示。
01）"分散性"（分布区域的空间分散性）
02）"规模"（分布区域的空间范围或规模的空间尺度）
这些数值与以下数值直接相关 分子之间相互距离的大小。分子之间吸引的难度。
因此，这些数值与分子间力的大小呈负相关。
11）"浓度。浓度"。(分布集中在一个地方的程度。的程度）。
12）"连续性"。(分布是类比连接的。其程度。)
13）"（相互）保护程度"（分布在外部环境方面对其对应物相互施加的程度。这可以防止暴露。保护的程度）。
这些数值与下列数值直接相关 小的分子间距离。分子间吸引力发挥作用的难易程度。

因此，这些值与分子间力的大小呈正相关。

21）"离群索居"（一个分子在分布面中可以存在的程度，与周围环境的夹杂程度低。其程度）。
22）"分散程度"（分布的每个部分与其他部分隔离的程度。其程度）。
这些值与分布的方差大小呈正相关。(->D23-01.)
因此，这些值与分子间力的大小呈负相关。
31）"密度"（相互粘连的程度。相互、过密的取向程度。）
32）"地面朝向"（由于重力影响的增加，空间向下朝向的程度。朝向地面的方向。其程度）。
这些数值与分布的集中/聚集程度呈正相关。(->D23-11.)
因此，这些值与分子间力的大小呈正相关。

MD运动x分布尺寸

M. 运动。D. 分布。总结与这两者有关的项目，重点是它们与分子间力的关系。

MD1. 扩散性
11）"扩散性"（每个分子的分布区域逐渐扩散的程度。其程度）。
12）"分布架不受限制的程度"（分布空间不受限制。其程度。"分布空间不受框架或模具限制的程度。的程度。在体积上不恒定。不恒定的程度。")
13）"未知区域定向"（每个分子积极挑战和冒险进入其他分子尚未分布的区域。独创性程度"）。
14）"独创性程度"（要成为进入目标区域的 "第一人"。(成为进入目标领域的 "第一人"，在该领域发现或发明新东西。独创性的程度）。
15）"互动取向"（走到不同领域，与其他分子（群体）互动。其程度）。
这些数值与以下数值呈正相关 操作能量的大小。相互距离的大小。
因此，这些值与分子间力的大小呈负相关。
这些数值与分布中的下列数值正相关。非 "科层制 "程度。非 "章鱼锅 "程度。(Maruyama., M.)

21）"表面存在"（分布区的表面或界面。其存在的程度。其存在的程度）。
22）"内部/外部的区别"（分布区域内部和外部的区别。这种区域的边界。其内容的明显程度。其程度。)

23）"裙带关系/裙带导向"（将互动伙伴限制在该区域的同类分子中（同行内部）。其程度）。
这些数值表示每个分子聚集在一起的程度，并且只把那些与它有相互分子间力的分子聚在一起。的程度。
这些数值表示以下情况。分布区域的 "扩散性"。(MD1-11到MD1-14。)
它们是低的。它们的值与分子间力的大小直接相关。

31）"表面张力"（使分布区的表面积最小化。能量的大小乘以它的实现。其程度）。
32) "表面回避"（每个分子都倾向于回避该区域表面的情况。该区域的表面和直接暴露在该区域的外部。）
33）"内向度"（每个分子都希望在区域内，其倾向性。）
34）"排他性"（尽量减少对外界（区域表面）的窗口。其程度。)
35）"（向内）闭塞性程度"（从区域内向外旋出。其实现变得困难。其程度。"群体凝聚力"。)
36）"（外部）闭塞程度"（从地域外进入内部。其实现的难度。其程度）。
这些数值表示有分子间力相互作用的分子的程度。它们将其他分子视为外来者的程度。它们这样做的程度。
这些数值与分子间力的大小直接相关。

MD2. 流动性
11）"流动性/流动性"（分布空间的自愿变化。 其程度。）
12）"视觉规模"（视野的扩大，由于行动范围的扩大。其程度。)
13）"视觉的多维性"（从多个角度感知一个物体。这一点的实现是可能的。其实现的程度）。
这些数值与以下项目呈正相关。运动的能量的大小。在运动方面的制动，如分子的相互吸引。其阻力的程度。
因此这些数值与分子间力的大小呈负相关。

21）"沉降程度"（分子在大致相同的位置上静止的趋势，应用相互吸引的刹车。这种倾向。倾向于 "植物化"）。
22）"维持现状的程度"（除非施加 "外部压力"，否则倾向于停滞在当前位置。这样的倾向）。
23) "存量导向"（每个分子的轨迹都是累积的。 这样的倾向。)
24）"先例有效"（每个分子的轨迹都会重复之前的其他分子的轨迹。这样的倾向）。
这些值是 "流动性 "项的倒数。这些值与分子间力的大小直接相关。

C. 液体-气体分子运动的比较
基于以上在原理和规律方面的解释，液态气体的分子运动应该相互比较。
每个液态气体分子都是流动的，具有动能。
"动能 "的程度。
假设两者每分子的质量相等。
气体分子的运动速度远远大于液体分子的运动速度。
分子间力的程度。(分子间吸引力发挥作用的难易程度）。
1）气体中分子间的距离比液体中大得多。
2）每个分子的动能在气体中比在液体中大得多。
由于上述原因，液体分子的这种程度要比气体分子的大得多。
结果。上述原理或规律。它们的解释性声明。它们的内容。它由以下内容表示。
1）液体分子（群体）的运动符合与分子间力的大小呈正相关的项目。
2）气体分子（群体）的运动符合与分子间力的大小负相关的项目。

表1总结了以下（1）和（2）之间的关系。
(1)
上面描述的原则和规律。其描述的每一项。
(2)
以下每一项。
//
1）与分子间力的正相关或负相关。关联的程度。
2）与液体分子运动的符合性或不符合性。相容的程度。
3）与气体分子运动的契合或不契合。与气体分子运动的契合或不契合程度。
//

上述的原则和规律。其内容与实际的液体-气体分子运动的对应关系。下面举出一些例子。
I. 分子间力
使液体中的分子间力失效。换句话说，要把液体转化为气体。为了实现这一目标，必须从外部提供大量的能量。
M. 运动尺寸
运动方向的恒定程度或直线度。这种运动的程度对于气体分子来说比

液体分子大得多。->M211-01.
D. 分布维度
液体的分布密度比气体的分布密度大得多。(1000倍。) ->D22-31。
相同数量的分子团所需的面积大小。(体积。)在液体中更小。
例如。
如果你把液态水放在一个已经放气的气球里，并放在沸水中。它将随着水的蒸发而迅速膨胀。->D23-01.
在空间上的起伏分布上。气体沿着天空的方向上升。液体向地面方向下降。->D23-32.
MD：运动的维度与分布的维度的乘法。
液体是 "体积不变"。扩散 "在液体中很少被观察到。
例子。
假设我们打开一个装满液态水的容器的盖子。它不会像汽化的水蒸气那样流走。->MD1-11.
分布区域中的 "表面和界面"。它们只存在于液体中。(例如。将水倒入透明玻璃中，你可以看到边界）。->MD1-21。
"表面张力 "只存在于液体中。(例：一个漂浮在水面上的便士。一分钱漂浮在水面上）。->MD1-31。
液体在分布区缺乏移动或流动的趋势。
例如。
一滴水，一旦滴在一个水平面上。它将永远停留在那里，除非你从外面对它吹气（外部压力）。->MD2-11.

(c)1992年首次发表

关于心理上的接近

(c)1999.9-2005.10First published

图文并茂地总结了个体之间的心理接近和距离的概念，这是阐明行为

方式干湿的关键。态度越湿润，与他人的心理接近程度越高。

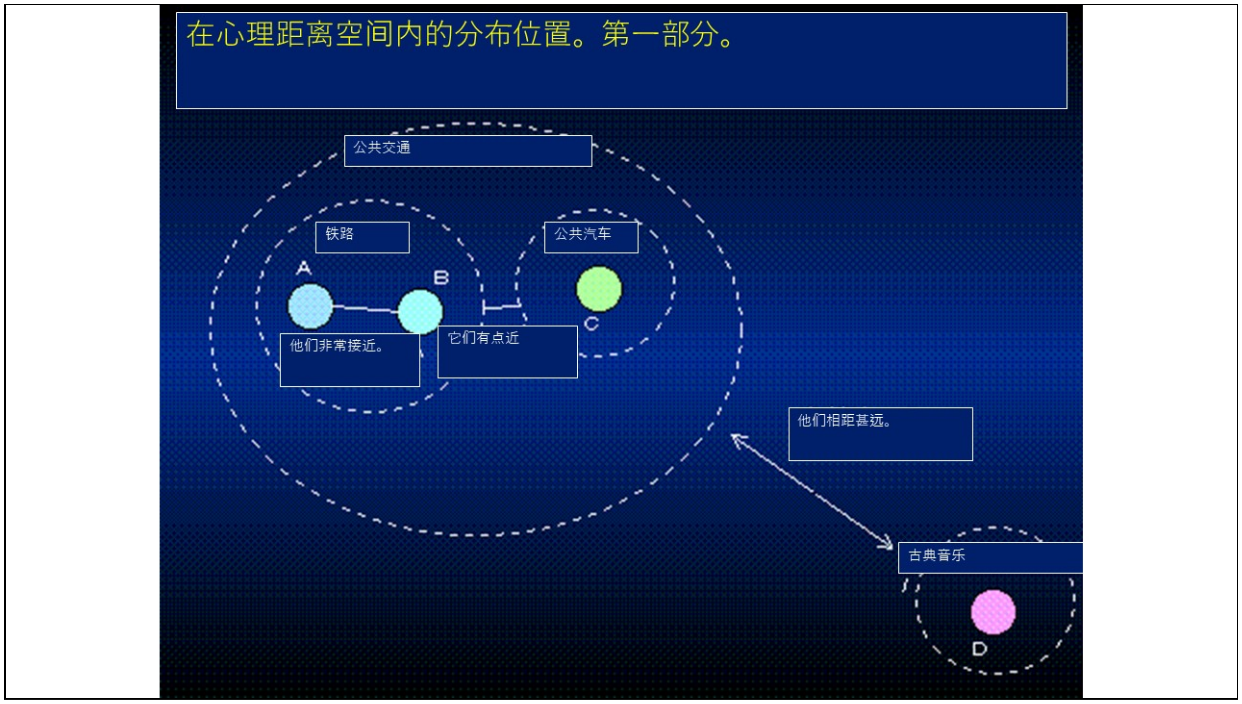
1.什么是心理距离空间?
原本，观念相同的人被认为彼此之间的心理距离很小或很近，如互称"同志"。另一方面，与对方观点不同或相反的人，则被认为彼此之间的距离较大或较远。
例如，山根一郎（1987）曾用（人际）心理距离来描述人际关系中的这种距离感。

为了解释这种人与人之间的（人际）心理距离，我们将使用 "心理距离空间 "的概念。下面介绍 "心理空间 "的概念是以下内容。
"心理空间 "的概念介绍如下。"在n维空间中能捕捉到一个人的兴趣区域，并能清楚地表明每个人在这个空间中的位置的空间。(每个人存在的位置取决于其兴趣领域的差异。

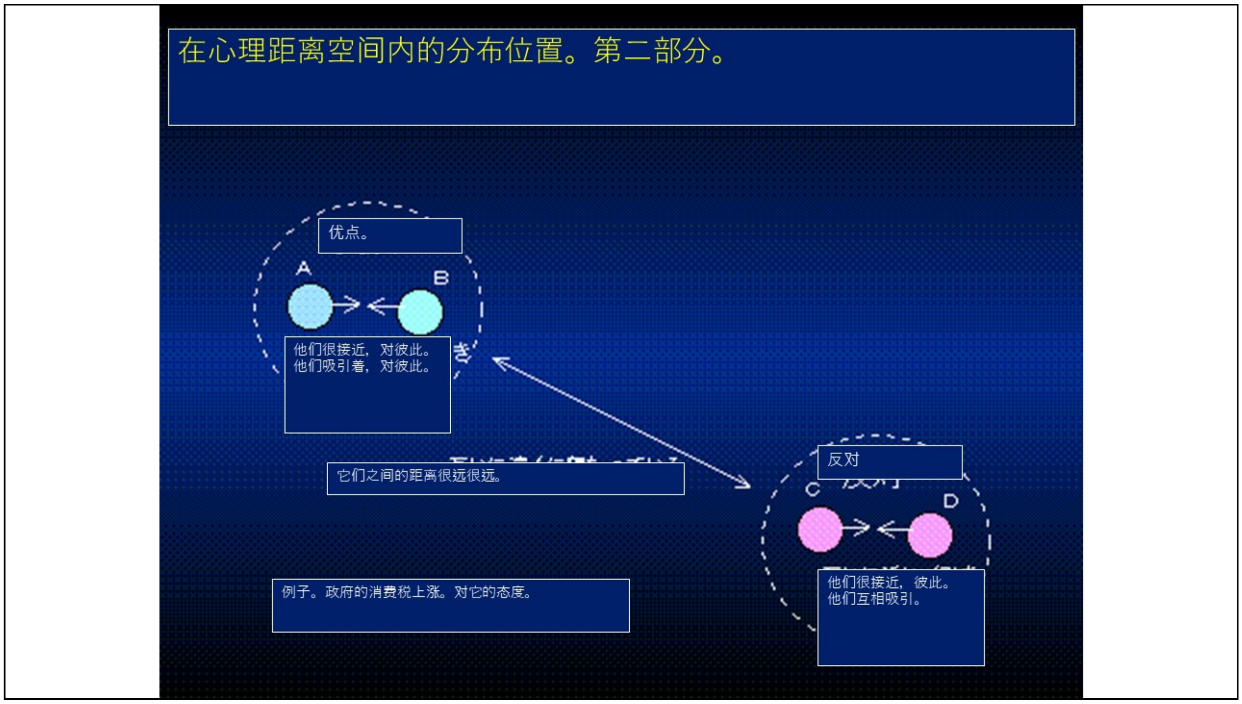
或

个体的多维空间，用来表示个体之间的心理距离是近还是远。

2、心理距离空间内的分布位置。
要思考多人在心理距离空间中的分布位置（mentalposition）。知道一个人在心理距离空间中的位置，就等于知道他（她）对什么感兴趣，认同什么观点。
例如，当A先生和B先生有相同的铁路爱好时，他们在心理距离空间中的分布位置与铁路的概念非常接近，几乎是相同的（接近对方。 事。当C先生有乘坐公交车靠近铁路的爱好时（两者可以归为公共交通。当D先生只有一个爱好--古典音乐，而古典音乐与铁路、公交完全不同时，D先生的分布位置与A、B、C先生的分布位置不同，但他们很近。他们相距甚远。



或者，假设在支持和反对提高消费税率方面，引入心理距离空间的概念。当A先生和B先生都支持上调消费税时，A先生和B先生在心理距离上是很接近的。当C先生和D先生都反对上调消费税率时，C先生和D先生之间的距离很近，但与赞成上调消费税率的A先生和B先生之间的距离很远。(遥远。)在这种情况下，相互接近的人之间的吸引力量可能作用于C先生和D先生之间。



如果C先生不再反对提高消费税税率，而是向同意提高消费税税率靠拢，那么C先生就会在心理距离空间上移动，向A先生和B先生（赞成提高消费税税率）靠拢。

3. 心理距离空间的距离

心理距离空间中产生距离的方法如下。

(1)给定一个属于某一概念的人，与该概念接近的人算作接近，与该概念远离的人算作远离。

(2)对于同一个概念，意见一致者算作近，意见不一致者算作远。

(3)相互之间联系较多或较少的算近，相互之间联系较少或较多的算远。

这种心理距离空间中的距离被认为与颅神经系统中代表每个概念的细胞或细胞群之间的距离有关(以刺激转导时间为标准)。心理距离空间的这种距离被认为与脑神经系统中代表每个概念的细胞或细胞组之间的距离有关（以刺激转导时间来衡量）。

4. 与物理空间的关系
人类在物理上彼此接近，但在心理距离空间内彼此分离。(反之亦然。) 这样的事情时有发生。例如，一个支持提高消费税的人和一个反对者同时住在同一栋公寓楼里。

5、存在的心理位置

每个人在心理距离空间中所占据的位置，必须看作是 "存在的心理位置"（心理位置）。
存在的心理位置是
1）领域、场域和维度（兴趣、喜好、爱好、意识形态等），。
2）属性和隶属关系（种族、性别、居住区域等）。
3）水平（知识、智力、学识、能力等）、阶级和地位（社会，如在组织中的地位）、。
4）模式(思想、行为、习惯)
可以用概念和术语来解释，这就决定了每个人的位置和归属。自己与对方在每个概念中的共同点越多，其心理存在的位置就越接近，他们之间的心理距离就越近。例如，兴趣相同的人比兴趣不相同的人在心理上的距离更近。相反，当彼此的价值观念变得不同，不再有相同的兴趣爱好，能力水平和表现相差较远时，他们之间就会产生心理距离。
存在的心理位置的疏远有两种类型。
(1)基因决定的。男人和女人之间的性别差异。
(2)基于后天或文化特征(生活在日本和美国的生活方式的差异)。

当两个人的心理位置不同时，就会被认为是相互独立、相互区别的，而当两个人的心理位置相同时，就会被认为是湿润的，是相互团结、相互融合的。

在心理位置和心理距离上相近的人，一开始可能是陌生人，但一旦开始了解对方，就会变得亲如 "哦，我们只是朋友"。而且，他们应该能够以朋友和恋人的身份持续下去。反之，心理距离较远的人，在刚开始认识的时候可能会很亲近，但随着对对方了解的深入，就会对彼此

之间的思想差异感到不舒服，关系也会逐渐淡化。

6. 心理上的接近取向

人与人之间存在的心理位置相同或接近的态度取向，可以用 "心理接近取向 "一词来描述。

之所以在这里使用 "接近 "一词而不是 "接近"。是这样的。
接近就是简单地接近对方。
接近就是因接近而与对方保持粘性状态。(要和对方保持在一起。)这是因为它包括了。

(心理学上的)相互吸引。就是指在（心理上）逐渐靠近对方，最后拥抱在一起，成为一体。(合为一体，合二为一。)可以说，在双方之间，可以感受到一种强烈的缩短并最终将与对方的心理距离缩短为零的取向，仿佛是一种引力，导致人际关系上的湿润感。
因此，试图在心理和生理上接近对方的心理接近取向，是使对方产生湿润感觉的心理吸引的实质。当这种接近取向强，不想粘着对方而远离对方时，就是湿的；当这种取向弱，不介意远离对方时，就是干的。

例如，孩子亲近母亲，母亲就会高兴地拥抱他；学生崇拜老师，老师就会接受他；男女恋爱，都是彼此亲近，他们的心理接近取向与这种吸引相对应。

为了接近对方，即缩短心理距离，有两种方法。
1）"进攻"：通过自己的行动在心理上接近对方。
2）要设法从心理上把 "拉 "对方拉到自己身边。以自己所处的心理位置，试图阻止试图从你身边移动的对方。
这有两种可能的策略。这两种策略都会使对方产生一种湿润的人际感觉，因为在做有关行为的同时，会感觉到自己对对方有一种心理上的吸引力。
例如，"进攻性 "策略的例子有：同情、同意、自然性和感情。
同情、同意和同情是表明自己与对方在心理上有共同点，在心理上与对方接近的态度。这是一种通过接近对方来缩短与对方的心理距离的心理取向。

依恋是指主动接近与自己心理距离较远的人，或依附于他(她)，试图保持同样的接近状态的行为。例如孩子对父母的依恋欲望。崇拜主要是渴望接近或去接近自己的上级。一个例子是学生崇敬地试图接近老师。这样，通过 "爱慕 "和 "崇拜"，试图向上级靠拢，或与上级保持密切的联系，从侧面看来，这是他们与上级之间的一种心理吸引。

在 "进攻 "策略中，又分为两个层次。
1）"向上"：努力追赶比自己水平高的对手。
2）"向下"。试图追上比自己水平低的对手，或者说 "向下"。掉到和低级别的对手相同的水平。
有两种可能的方法。
一个 "向上 "的例子是，一个一开始学习成绩就很差的人，试图通过努力学习加入现有的高分者群体。
一个 "下坡 "策略的例子是，以小组中最弱的人的速度攀登。

另一方面，"拉拢 "策略的例子包括招揽/诱惑、化妆/衣服、嫉妒、嫉妒和援助。

诱惑或试探是指 "你愿意像我一样_______吗? 是一种试图引导对方与你达到共同状态的行为，如 这是基于使对方的动作向缩短与自己心理距离的方向发展，给对方一种湿润的感觉。
化妆和打扮是试图让对方（特别是异性），如果不注意就会远离你的行动，通过让你的外表变得显眼，使对方转向你或注意你。(这是一种试图将他们吸引到你身边的行为。)这是一种从心理上吸引其他对你不感兴趣的人，拉近他们与你的距离的行为。很明显，这就是 "吸引 "对方注意力的力量，换句话说，就是心理吸引的作用。这是一种通过让对方靠近自己，给对方以湿润的感觉，从而缩短与对方的心理距离的心理取向。
在嫉妒吃醋中，一个人试图离开自己去接近别人（尤其是异性），试图通过脱离对方来拉回自己，从心理上吸引对方回到自己身边，这可以看作是对对方施加心理吸引。
"拉 "的策略除了层次方面外，还包括一些。
1）"提高"：把比你水平低的对手提高到与你同一水平。
2）"降"：把比你水平高的对手拉下来，使其降到你的水平。
"提高 "的例子是帮助或拯救他人，"降低 "的例子是由于嫉妒而把他人拉低。
嫉妒是指原本与你水平相当、心理上接近的人，由于某种原因（比如他们想在职场上实现升职加薪），试图提高到比你更好、更高的水

平。因为你被落下了，就把对方拉到你现在呆的较低层次（如对方试图在工作中实现升职加薪）。(如：揭发他们的丑事。)你这样做，就把对方又拉回来了。(要把他们拖下水。)通过这样做，试图让他们重新与你有相同的心理水平。(比如，尽量让他们的工作水平和你一样。)通过这种方式，尽量拉近你和对方之间的心理距离。这就是心理工作。这种对共同心理位置的强烈定位，会产生一种湿润的感觉。

助手比你更多（如学科的学习水平。提供工具或功能，帮助比你落后的人提高学习水平（如某学科的学习水平。(如，用通俗易懂的方式教给他们学科知识。)通过将对方提高到与你更接近的水平，增加你与对方的心理相似程度(如，在学科上打高分)。(如：在对方的题目上打高分)，以增加对方与你的心理接近程度(如：能就有关题目进行共同的谈话水平)。

这种心理上的亲近有积极的一面，也有消极的一面。从积极的方面来说，它能给人带来温暖和 "人情味"，如友情和亲情。对你友好、爱你的人，会给你一种可爱、友善的正面印象。另一方面，消极的方面包括对伴侣的依恋或被伴侣溺爱所带来的约束、不便和烦恼。这些积极和消极的方面可以直接转化为湿性性格和态度的人的优点和缺点。

当一个人执着地依恋或嫉妒他人时，会感觉到一种束缚感和阻碍感，这是来自对方的心理吸引的结果，是心理约束的结果，使人不能自由行动。产生了心理上的束缚感，人就不能自由活动了。就是这样的结果。通过问卷调查和访谈，测量这些束缚感和约束感的强弱，实际上我们可以测量出湿润的源头的心理吸引，这是一种无形的力量。换句话说，与对方（或与对方的关系）接近的时间长短和频率，以及试图维持与对方（或与对方的关系）接近的行为频率，如坚持不懈地跟着对方，粘着对方，或不停地说话，一旦对方开始说话就不中断，都可以衡量为心理吸引。可以作为吸引的强度来衡量。

7. 心理接近的驱动力

保障和维持与对方心理亲近的能量，具有保持我们与对方心理距离短的功能。这种人际关系中相互接近的取向，就是相当于物理分子间力量的心理吸引。

人类倾向于寻找在心理上相互接近的人（朋友、恋人、家人......）来相互吸引。或者说，我们试图与所遇到的人有更多的共同点。(心理上的接近。)也是，努力维持自己和对方有很多共同点的状态。(保持心理上的接近。)一种心理上吸引对方的状态。人类从根本上说是湿性的寻

求。
人类从被对方接受中获得快乐，从被对方拒绝中获得不适。人类喜欢结识与自己有共同意见的人，不喜欢和与自己意见不同、相反的人在一起。被别人接受，是说明别人与你的心理地位相同，被别人拒绝，是说明别人与你的心理地位不同。
与你有相同意见的人或与你意见一致的人，就会觉得与你很亲近。与自己意见相同的人，在心理距离空间中，与自己的位置很接近（心理距离小）。这是因为他们在心理距离空间上彼此接近。与自己意见相同的人，在心理距离空间上与自己的位置接近(即心理距离小)，或与自己有共同的位置。
人类更喜欢和与自己想法相同的人在一起，即与自己心理接近的人在一起，从而形成了只与自己的同类联合的倾向。(同类取向。)这是因为，感受到与自己想法相似的人对自己的肯定和接纳，在心理上是一种愉悦的感觉。为了追求这种愉快的感觉，我们会努力去亲近周围的人。换句话说，我们试图使自己的想法适应周围的人，以便与他们分享自己的想法。我们的社会行为，如亲和力的欲望，与与我们相似、喜欢我们、站在我们这边的人合作的欲望，以及交换人情的欲望，同步和跟风的欲望，都是由与周围人心理上的接近所带来的愉快感觉所激发的。
另一方面，如果你与与你想法不同的人在一起，即对你的利益漠不关心、无动于衷的人，或者否定你的意见的人，你就会感到不舒服（如不舒服、不愉快），就不会再喜欢与他们在一起。当人们与那些对自己利益漠不关心或否定自己意见的人在一起时，往往会感到不舒服(如：不舒服、不愉快)，就不想再与他们在一起了。我们不喜欢和一个与自己心理距离较远的人在一起，证明我们心中有一种内在的机制，使我们与对方的心理距离成正比，感到不舒服。
因此，人类的骨子里有一种驱动力，促使他们在心理上接近对方，在这方面，人类本质上是湿性生物。这种驱动力使人与人之间相互接近，进而形成了心理上相互接近的人团结的群体和社会。
人们喜欢结识与自己心理相同或接近的人，而不喜欢与自己心理距离较远的人相处，这就证明了人们对与他人心理接近的感觉是舒适的。有人认为，使我们对心理上接近对方感到舒服的心理机制不是后天的特质，而是由基因决定的。
心理上接近对方是我们感受到的一种心理 "温暖"。这种温暖与我们在身体接近的情况下感受到温暖的机制是一样的，是人类最自然、最愉快的事情。
从进化心理学的角度来看，当我们彼此靠近时，我们更容易保护自己免受危险和生存，因为我们更容易在需要的时候互相帮助。人类在相

互靠近时感觉更舒服，因为喜欢相互靠近的人比不喜欢相互靠近的人更容易在恶劣的环境中生存，所以只有继承了这种特性的人才能生存下来。
在心理上不与周围的人在一起，会带来一种不愉快的孤独感和寂寞感。在心理上与自己亲近的人面前，有舒适感的个体更容易生存，因为他们作为一个有机体更容易生存。从
从生物学的角度来看，也可以做如下解释。
如果你与对方在心理上接近，对方就会与你有共同的感受和思考事物的方式。因此，我们把对方看成是和自己一样的同类，我们感知到对方的存在，就好像是自己身体的延伸或扩展。

生物体有一种基本的冲动，就是要把自己的复制传播到最广泛的范围内，要持续很长时间。这正是基因的表现。
但也有一种冲动，就是要把自己的思维方式和感受方式长期广泛地传播出去，甚至在后天和文化方面与遗传没有直接关系。不仅在遗传上，在文化上，当对方与你有共同之处时，你就会觉得在对方身上看到了自己的复制品。这种倾向不仅体现在基因上亲密的亲子关系中，也体现在彼此没有基因关系的朋友和同伴关系中。
由于彼此有遗传关系的人（父母和子女）有着共同的遗传背景，所以他们倾向于把对方看作是自己在心理上的延伸。这种把心理上相近的他人视为自我延伸对象的倾向，并不局限于彼此有遗传关系的人，而是广泛分布在有共同话题和价值观的人中，如有共同兴趣的人。
例如，同样爱好铁路的人，无论居住在哪里，年龄大小，都可以互相谈论铁路，因此，他们之间很可能有一种团结的感觉。这是因为他们彼此在心理上有相似之处。感受到与对方的这种心理共通性，使他们在对方身上看到了自己的延伸或复制，从而确认了自我的身份，确认了自我与对方的区别需求，缩短了自我与对方的心理距离。
在心理上接近对方，会使我们能够认同的部分增加。通过增加我们与对方的心理共同性，我们也增加了我们能在对方身上找到的自己的改变性，从而我们在对方身上计算出更多的自己的副本。缩短彼此之间的心理距离，即渴望心理上的接近，大体上是基于有机体的自我复制动机。
人的这种内在的自我复制和扩张的取向，使人产生了心理上认同对方、拉近彼此距离的取向。这就是人与人之间 "相互吸引"，彼此融为一体的心理基础。从这个意义上说，正是这种自我复制和扩张的内在取向，才是湿性相互吸引的动力。
因此，湿性是我们走到一起、相互关联的动力。人格的湿性是人类社会形成的根本动力。湿性的人作为 "社会胶水"，试图把那些像他们一

样行动分离、毫无关联的干性人相互联系起来，并将他们联系在一起。

8.心理疏远的动力（干）。

虽然看似与上面的说法相矛盾，但有人认为，人类也有一种天生的冲动，希望彼此分开，变得干脆。换句话说，我们天生就有一种愿望，就是希望做的事情与众不同，彼此之间不要太过粘稠。

当人们试图通过和别人做同样的事情，比如跟风，来保持心理上的亲近感和共性时，往往会使自己变得千篇一律，彼此没有个性，个体就会被埋没在整体之中。这是人与生俱来的愿望，希望从别人中脱颖而出，独树一帜，在社会上传播自己的名字。(为了获得社会名声，在后天文化方面尽可能多地将自己原有的后代传播到社会上)。与自己的这种欲望相矛盾。这种欲望可能也是天生的）。

另外，当人太粘稠的时候，自然会有想干的欲望，想有自己的隐私，想有自己的空间，想往自己想去的方向走，等等。

在这种情况下，我们不可能独善其身，无论我们如何提倡干独立自主、自力更生的思想，最终都会与他人形成相互依赖的关系。另一方面，以干为本的人，往往会从对方身上寻找自己所没有的东西和自己所缺乏的东西.并努力向 "相互补充 "的方向发展，同时又保持彼此的异质性。换句话说，当彼此不同、心理距离较远的人互相帮助时，就会以社会分工的形式出现。从这一点来说，社会分工是人与人之间干系的一种表现。

9、恐同症与心理冲突

这个性质和上面的有点不一样，但是如果你的同类人的行为对你来说是不可取的，你会很想否认自己是他们的同类。这就是善良的仇恨。

例如，一个喜欢安静的铁路迷，当他看到自己的同类在车站或其他地

方围着一辆稀奇古怪的车嬉戏时，可能会变得不自在，他可能会装作无动于衷，不想被认为是自己的同类而离开。

这样的心理冲突是认为，当一个人看似和你是同一类人，心理上和你有距离，但在另一边却有你想否定的价值观，同时心理上又要远离的那种人。

当你把两个人拿出来的时候，他们在某一方面的兴趣爱好(铁路兴趣)是相似的，距离也很近，但在另一个方面的兴趣爱好(是喜欢安静，还是喜欢吵闹?)，那么，即使是恋人/朋友等之间，也会经常发生意见截然相反、相距甚远的情况。

因为同时拥有多种不同兴趣爱好和各种价值观念的人，在某一兴趣爱好上很接近，但在另一兴趣爱好上却不一定很接近，即使是在和同一个人交往时，也会时时对对方产生亲近感和湿润感，觉得和对方的距离很近，意见一致，而在另一些时候，又会觉得你会觉得自己是一个意见冲突的遥远的陌生人，你会觉得自己很疏远，很干脆。这些关于心理距离的矛盾和冲突，在与他人交往时，任何人都可能发生。

(注意
在这种情况下，可以把每一个价值观都表示成多米诺骨牌，一个一个的来，每个人都可以看成多米诺骨牌的价值观阵列。
见另一节。

10.中心关注和外围关注，以及整体人际心理距离的确定过程。
那么，人与人之间的心理距离因利益关系的不同而有不同的变化，如何最终全面地确定自己与对方的心理距离呢?

在这种情况下，我们有两种利益：中心利益和主要利益以及外围利益和次要利益。另一方面，外围利益和次要利益并非不感兴趣，但它们对我来说不是中心利益，也不是那么重要或重要或不重要。

拥有相同中心利益的人，即使在外围利益上有些分歧，相距甚远，也

应该感觉到他们基本上是同一类人，彼此相近。(只要彼此的中心利益没有变化。)而且希望他们能像朋友和恋人一样，继续保持亲密友好的关系。

另一方面，无论他们在周边利益上的意见多么一致，如果在关键的中心利益上不一致，或者在中心利益上与对方意见相左，而彼此又有距离，那么他们很可能会认识到自己毕竟是陌生人，从而分开，各奔东西。

简而言之，对于一个人来说，是否有共同的核心利益，以及与对方在核心利益上的观念和价值观是否接近，被认为是决定与对方整体心理距离的主要因素。

计算与对方整体心理距离的方法是。

(1)请受试者列出自己的五六种左右的兴趣，归纳出两个伙伴的兴趣，然后请受试者指出自己和伙伴各自的兴趣程度(中心到外围)和价值观(如喜欢和不喜欢)。

(2)计算两人对中心利益内容的一致程度。例如，如果他们都对汽车有共同的中心兴趣，那么一致程度就会很高。

(3a)计算他们对自己和对方这次提出的各自利益的意见和价值观的一致程度。例如，即使两个人对同一个 "汽车 "感兴趣，其中一个人认为 "汽车很酷，所以我想尽快拥有一辆（我喜欢汽车）"，另一个人说 "我喜欢汽车。(我喜欢汽车)"，另一个人认为 "我不喜欢汽车排放，我想推动不开汽车的运动，以防止全球变暖(我讨厌汽车)。"(3)如果对方认为 "我不喜欢汽车排放，我想推动不开汽车的运动，以防止全球变暖(我讨厌汽车)"，则意见和价值观的一致程度较低。

(3b)每种兴趣的得分应该是两个人对每种兴趣的意见和价值观的一致程度之和乘以每个人对该主题的兴趣程度，得到每个人多种兴趣的得分。

上述(2)和(3)的数值越高，双方的认知距离越大。

至于(3)中的多重利益的总分，由于合作方的中心关注点不同，有可能与合作方的总分不同。如果一个人对自己的中心利益问题（但对另一

个人来说是边缘利益）具有较高的一致性点数，那么另一个人对自己的中心利益问题（但对另一个人来说是边缘利益）具有较高的总点数。对方对自己核心利益的问题（但对对方来说是边缘利益）的一致性得分较高，所以自己感觉与对方的一致性总分较高。相反，对方对自己中心利益的问题的一致性得分很低。相反，对方在他（她）的中心利益问题上的同意度很低。因此，他们可能会因为多重利益的一致性得分低而感到自己与对方之间的距离遥远。

因此，仅用上述（3）是不够的，还需要用上述（2）结合（3）来确定他们之间的总体心理距离。

然而，人的中心关注点会随着时间或环境的变化而变化。曾经拥有相同核心利益和观点的朋友，随着时间的推移，被不同的利益所分散，意见相左，彼此疏远的情况并不少见。可以说，人与人之间的心理距离也在随着这种利益的转移而变化。

参考文献

山根一郎(1987)《基于心理距离和熟人程度影响的人际经验分析心理学》57(6):329-334。

(c)1999-2005年首次出版

干湿行为模式的提取

1992-2005.05首次发表

在本研究中，我们详细调查了被认为是干湿维度上的人类行为模式的本质。

在这项研究中，我们首先假设人类的干湿行为模式可以分别与气体和液体的分子运动模式有关。如果把人比作小颗粒一样小的分子，干人的行为和气态分子的行为一样，湿人的行为和液态分子的行为一样，我们把分子和人的共同行为模式划分为 "气态=干 "和 "液态=湿"（1992年前后，（点击此处查看当时的文档链接）。这是一个重要的观点。

另一方面，在传统的日本文化和西方文化比较理论中，经常有人解释说，日本文化是湿的，西方文化是干的（如松山由纪夫（1978年）、西尾勘二（1969年））。这种印象是否真的正确，还有待另行确认，有人认为，如杉本和毛阿（1982），日本是干的，西方是湿的，但迄今为止，在比较日本文化和西方文化时，以干湿轴线来看待日本文化和西方文化的观点，还没有人提出特别的反对意见。

为了考察干-湿行为模式，笔者在假设包括日本在内的东亚地区的人们的行为模式是湿的，西方的行为模式是干的基础上，同时也考虑到日本及世界其他地区的人们的行为模式是湿的，西方的行为模式是干的，基于 "气态 "和 "液态 "是干的假设，笔者尝试考察了多种不同的思维方式。对日本和西方文化比较的文献进行了调查，大约有20～30本（不仅包括研究者撰写的学术书籍，还包括报社记者和商人撰写的论文）。为了了解干与湿行为的本质，对20～30本左右的日本文化和西方文化比较的书籍（不仅包括研究者撰写的学术书籍，还包括报社记者和商人撰写的论文）进行了文献调查。

参考文献 日本、东亚、西方文化比较文献》（～1993）。

青柳文雄。《日本的犯罪与刑罚》，1980年Daiichikoki出版社
Benedict, R., The Chrysanthemum and the Sword : Patterns of Japanese Culture，Boston Houghton Mifflin，1948（例如 "我会回来的"）。
Caudill,W.,Weinstein,H.，《日本和美国的产妇护理和婴儿行为》，《精神病学》，32 1969年。
Clark, G. The Japanese Tribe: The Japanese Tribe：Origins of a Nation's Uniqueness，1977年(村松正海译)
日本人。独特性的来源 -- -- Simul出版物，1977年)

土井健郎，《天前的结构》，1971年，小文堂。
Ederer，G.，Das Leise Laecheln Des Siegers，1991年，ECON Verlag
（增田康译）获奖。日本神秘的笑声
1992年钻石））
江崎玲奈：《美国与日本。Thinking in New York 1980 The Yomiuri
Shimbun
浜口敬俊《重新发现日本性》1977年《日本经济新闻》。
林修二，《经营与文化》，1984年，Chuokoronsha。
井裕《日本人与创造力--为了实现科技国家》1982年共立出版。
石田荣一郎，东斋庄，日本，西方，人类1967年 筑摩庄坊。
石田武日本政治文化。协和与竞争 1970年 东京大学出版社
岩田达子 日本管理组织 1985年 儿丹社
笠新太郎《看事物的方式》1950年河出庄坊。
川井早苗产妇协会和日本病理学1976年Chuokoronsha。
川岛竹信 日本社会的家庭结构 1950年 日本兵库社
Kenrick, D.M., Where Communism Works: 竞争性共产主义的成功
在日本，1988年，Charles E. Tuttle Co.
木村俊 人与人之间。日本的精神病理学理论1972年的小峰堂。
木村正三郎，《与欧洲的对话》，1974年《日本经济新闻》。
京极纯一：《日本政治》1983年东京大学出版社。
丸山正夫：《日本的理念》1961年岩波书店。
增田光吉 美国家庭，日本家庭 1969年，日本法务省共同会
松浦秀明 松浦秀明 美国 Sararimanjyo 1981年 Toyokeizai Shinposha.
松山由纪夫《本宿的鼓励》1981年《朝日新闻》。
宫本正雄，《办公室守则》1993年 Kodansha。
1967年在德政社会中的中根千惠关系。
中川武：《菲律宾的奥秘》。非现代社会中的心理学和行为 1986年 日本法务协会。
S.K.Nettle和樱井国友。日本的知识气候与科学 1989年 芝林书馆。
西尾宽治。欧洲的个人主义 1969年 勘察社
西泽纯一。独裁统治在战斗中 1986年总统：
小月辰志。日本人的手，西方人的脚 1989年，德间书店
Reischauer,E.O.，The Japanese Today: Change and Continuity, 1988, Charles
E. Tuttle Co.Inc.
Stewart, E.C., American Cultural Patterns A Cross-Cultural Perspective.
1972年 跨文化出版社（秋本久美译，1982 Sogensha）。
杉本义男和罗斯-毛阿。日本人是 "日本人 "吗？

铃木秀夫：《森林中的思考》/《沙漠中的思考》1978年《日本经济》。
纲吉良子：《日本与美国在人类发展方面的比较》。The Hidden Curriculum 1992 Chuokoronsha.
和辻哲郎不二：《人类学研究》，1935年岩波书店。
Whiting, R., The Chrysantantum and the Bat 1977 Harper Mass Market Paperbacks (译者：松井绿，《菊花与蝙蝠》1991年，文艺春秋) 。

根据本研究的结果，首先应将假设为干湿分离的行为模式大致确定为30种左右。(1993年左右。)我们首先做的是确定30种左右被假定为干湿行为的行为模式。随后，又选择了60～70种左右比较具体、详细的行为，使调查尽可能地多样化、全面化。(约1996-97年。)在此期间，我运用KJ法，从宏观上不断对重叠的项目进行归类和分类，提取出 "个人主义-集体主义"、"自由主义-管制主义 "等行为的大类。(~1999.)

此外，对于那些与已有的大类内容相近，但在细微差别和角度上被判断为不同的行为，则从已有的大类中单独归类。另外，由于提取分类项的工作可以由笔者一个人用KJ法完成，而且在第一项工作中可以立即获得足够数量的分类项（十项以上），所以没有使用因子分析等统计分析方法。后来，我们有机会进行了因子分析）。

对认为是干/湿行为的详细项目进行分类和提取的主要时间段是1992-1999年的5-6年，但此后断断续续地增加了项目并进行了分类。项目的提取和分类是由作者一个人进行的（提取和分类没有合作者参与）。(没有合作者参与提取和分类。

在提取具体行为项目的过程中，有些情况下需要对分类进行复核和修改，如进一步分层和细分，所以根据具体情况灵活改变分类。有。

网络问卷调查证实，这样收集和归类的干湿行为模式可以类比真实的气体和液体分子运动模式来解释，具体来说，就是有无活动和流动性，以及心理上近似取向的强弱。更多信息，请参见干湿行为模式的详细分类和描述的链接。

参考文献

松山由纪夫（1978）《"本色 "之须弥》，《朝日新闻》。
西尾三木(1969)《欧洲的个人主义》，小山社。
Sugimoto, Yoshio and Ross Maoa (1982) Are the Japanese "Japanese"? - 超越特殊主义，进入多元主义--东洋经济财株式会社。

(c)1999-2004首次出版于1999-2004年

关于数值多米诺阵列

2006年9月首次公布

把每个人的价值观和意见与个人心理的远近关系看成是个体的多米诺骨牌，把每个人看成是这些多米诺骨牌的阵列或集合体。

人类同时对多个方面和利益持有不同的价值观和观点，这可以按照DNA序列，以多米诺骨牌阵列的形式来把握。

这可以按照DNA序列一样，以多米诺骨牌阵的形式来把握价值观和意见。

每个人都可以看成是价值和意见的多米诺骨牌的集合，一个一个地排列。

这个多米诺骨牌阵列中，有些在一定程度上是由基因决定的，比如隐忍的性格，而有些则是后天形成的，比如一个人是否喜欢火车。

首先，我们有自己拥有的价值观，也有自己不拥有的价值观，这些价值观用多米诺骨牌的存在与否来代表。多米诺骨牌就是我们拥有的价值观，没有多米诺骨牌就是我们不拥有的价值观。

一个对一个领域感兴趣的人，在这个领域里有很多多米诺骨牌，并肩作战，一个不感兴趣的人，在这个领域里有多米诺骨牌偷偷摸摸的。

其次，同一张多米诺骨牌可以是不同的颜色。他们可能对同一件事（如核电）感兴趣，但实际上一个人可能是支持这件事（核电）的，另一个人可能是反对这件事的。

在这种情况下，可以用一个人支持这件事有一张白色的多米诺骨牌，另一个人反对这件事有一张黑色的多米诺骨牌来表达。

共同的价值观可以用两个人在同一个场子里拿着同样的骨牌，拥有同样颜色的骨牌来表达。

不同的人有不同的骨牌摆放方式，一个人在一个领域有相同颜色的骨牌，而在另一个领域没有，或者即使有也是不同颜色的骨牌，这都是正常的。

而可以说，他们两个人所拥有的多米诺骨牌的共同性，决定了他们之间的心理距离。

如果他们共用一张骨牌，他们之间的心理距离就很近；如果他们不共用一张骨牌，他们之间的心理距离就很远。

有相同骨牌的人进入湿性关系，没有共同骨牌的人进入干性关系。

湿性动机是彼此有相同的骨牌，干性动机是彼此有不同的骨牌。

有的人骨牌多，有的人骨牌多，有的人骨牌少。

另外，有些多米诺骨牌对人的生存有帮助，有些多米诺骨牌则没有用。多米诺骨牌会被环境所淘汰。在这一点上，对待多米诺骨牌和对待基因是一样的。

价值多米诺骨牌的实质可以与人的基因直接相关，与基因相同，也可

以是神经系统中的一组学习神经元回路。

首次发表于2006年

干/湿态度的利与弊

(c)2002.12首次公布

以下是干湿态度的优缺点总结。
圆圈表示优点，x表示缺点。

表 34

了解四种类型的干/湿性格

性格的干湿性并不像以前认为的那样在一个维度上统一，而是干性和湿性分别独立地、同时并行地存在于个人的性格上，有些人可能同时具有干性和湿性。

本网站以往的研究（2001年春节前）采取的是以单一的干湿维度来判断性格，如 "你的性格很干--有点干--中性--有点湿--很湿"。
在这种情况下，中性其实有两种类型：干-湿-中性(都不是).和中性，有大量的答案是 "很(相当)干 "和 "很(相当)湿"，有半数以上的答案是 "很(相当)干 "和 "很(相当)湿"。前者可称为"（干-湿）无差别"，后者可称为"（干-湿）复杂/冲突"。在后一种情况下，人们认为自我在选择干与湿的行为时容易产生冲突。
在后一种情况下，干与湿并不像过去所认为的那样存在于一个维度上，而是相互独立、相互平行的。双方相互矛盾，相互冲突。(冲突。)
可以说，它们有可能在这样的状态下浮出水面。
今后，将干湿分开独立测量会更准确。

表 35

我们认为，可以将其归结为四种类型中的一种。

以上内容详见资源部分）。

从心理健康的角度看，纯干型和纯湿型，在不得不采取干/湿态度的阶段中，可以很容易地选择其中的一种，是最好的；而综合/冲突型，即干和湿同时爆发，相互冲突，则被认为是一大问题。

2001.8首发于

干湿性格和态度的因素分析

2001.03-2005.04首次出版。

在这一节中，我们将介绍对假设的性格和态度进行干湿分类的结果，这不是手工操作，而是根据已有的统计方法。换句话说，就是用网友的回答结果以心理测试的形式进行因子分析，并对提取的因子内容进行解释。
为了验证传统的人工、主观分类中分析视角相互重叠的分类方式是否真正有效，是否存在在此过程中被忽略的分类方式，有必要运用因子分析法，提取出相互之间完全独立的分析视角。
因此，我们决定请大量的被调查者以连贯的形式进行心理测试应答(项目数量超过10倍)，之前提取的是详细的人格和态度项目，并将结果应用于因子分析。
心理测试的反应项目随机选取显示干或湿描述的66个项目，这些项目在之前的调查中被判断为具有显著性和差异性的干/湿项目。每个项目采用5分制评分（非常真实。有点真实。都不是。不太正确。有些真实。要求他们用5分制回答所有项目（很干2分，有点干1分，不很干1分），每个结果用5分制评分。稍微干燥1分。两者都没有，得0分。略湿--1分。很湿--2分)。)，并反馈给被调查者，分数存储在响应数据文件中。
被调查者在回答问题时被要求提供一个昵称，以确定其个人身份。此外，为了防止出现故意破坏答题数据的情况，在心理测试答题过程中，没有说明数据是在幕后收集的，以阻止破坏者试图造成这种行为。
心理测试在2001年2月中旬进行了大约一个星期，从1046名受访者那里得到了答复。所得的回答数据通过统计分析软件(StatView 5.0)进行因子分析提取。认为被调查者每个项目的回答倾向相近的项目属于同一因子。
采用主因子法进行因子提取，并采用正交和变位旋转进行数值变换。对因子进行分析时，限制分析的特征值在1.0以上。只有当因子载荷大于或等于0.400时，才对每个反应项进行分析。

经过因子分析，共提取了16个特征值为1.0以上的因子。
一般来说，提取的因子与人工分类和提取的因子几乎相同或更详细。在人工分类中出现但在因子分析中没有出现的因子是与同情取向、尊重多样性、坚持性和原创性有关的因子。
另一方面，在因素分析中出现但在人工分类中没有出现的因素是与优先性有关的因素，如群体优先--个人优先（因素6），与限制性有关的角度，如限制家庭人数--保持对他国的兴趣（因素7），与兴趣有关的

角度，如对人类的兴趣--对非人类物质的兴趣（因素9）。
下面以表格的形式对提取的因子进行详细说明。

表 36

表37

(c)2001-2005年首次发表于2001-2005年。

[背景]

了解干湿行为的意义。

2003.12-2004.10首次出版

下面总结一下为什么了解干/湿行为很重要，很有意义。具体来说，它对了解世界各国的社会特征很有帮助。如比较日本、西方文化）了解男女在社会行为方面的性别差异。

以下是对为什么要了解干湿行为模式的意义的总结。

(1)从心理方面分析世界各国的民族性和社会性时，干湿维度具有重要作用。例如，就各文化周围的自然环境而言，"干燥环境=游牧/牧业文化(如欧美)=干燥行为模式。潮湿环境=游牧/牧业文化（如日本、东亚）=潮湿的行为模式。通过建立这种相关性，干湿维度的作用是使我们更容易对世界文化进行分类和理解。

例如，传统的日本文化与西方文化的比较研究，往往认为日本文化是湿的，西方文化是干的。如松山由纪夫(1978)、西尾美纪(1969)等。

到目前为止，日本(西方)的行为模式被描述为集体主义(个人主义)、同情周围环境(非同情主义)、情绪化和非理性(科学和理性)、对外界的封闭性(开放性)、论资排辈、强调先例和习惯(强调独创性)、喜欢管制(自由主义)、不愿意在没有外部压力的情况下行动(主动性)。换句话说，日本人（西方人）的大多数行为模式都可以用干湿分明来全面解释。简而言之，目前日本（西方）的大部分行为模式都可以用干-湿性来全面解释。

日本是湿的，西方是干的这种印象是否真的成立，这是一个需要解决的问题，杉本和毛阿（1982）认为 "日本是干的，西方是湿的"，但到目前为止，还没有人特别反对以干湿轴作为比较日本文化和西方文化的基础。

(2)可以详细解释男女的社会心理行为模式，将男性和女性分别理解为干性，女性为湿性。

女性希望结成群体，在群体中行动。(她们喜欢跟着对方上厕所。)而男人则喜欢单独行动。(集体主义-个人主义)
女人喜欢看时尚杂志，因为她们对周围环境的趋势很敏感。女性喜欢将自己的行为与周围的环境同步。(统一起来。)相比之下，男性则不会特别顺应周围的环境，而是努力走自己的路。(共情取向--非共情取向)。
女性对人有强烈的兴趣，并致力于建立和维持与周围人的关系。另一方面，男性对非人格化的物质和机制更感兴趣，并把与他人建立关系

作为达到目的的手段。(关系取向--非人类取向)
女性不喜欢进入未知领域，试图活在先例和传统的世界里。另一方面，男性则积极挑战可能潜伏着危险的未知领域，把自己当做豚鼠，取得原创性成果。(先例导向--原创导向)
女性会主动向身边的人透露自己，暴露自己的隐私。相反，男性则不会透露自己。(缺乏隐私--尊重)
妇女的行动是被动的。(她们不会自己行动。)另一方面，男人则是主动行动的。(静态导向--动态导向)。

男女社会行为的性别差异都是以干湿为轴心的，从干湿的角度可以全面解释。

简而言之，理解干湿行为的优点在于，过去单独列举的西方文化（游牧/牧业）、日本文化和东亚文化（农耕）以及男性文化和女性文化的各种特征，都可以用一个词 "干湿 "来概括和解释。

到目前为止，集体主义--个人主义、政权--自由主义等等这些不同的分析观点，都是单独地、孤立地进行的。从来没有一个概念把它们统一起来。

如此纷纭杂乱的分析观点，可以用一个 "干-湿 "字来概括，并把它们捆绑在一起，捆绑在一起，运输在一起。在这一点上，"干-湿 "这个概念就像一个容器，让我们把集体主义-个人主义、管制主义-自由主义......这些不相干的概念统统装在一起。

干-湿是一个更高层次的概念，它包含、概括了个人主义、自由主义等传统概念，是解释男女之间、东西方文化之间差异的主要概念。

将它们归纳为一条轴线，"干湿 "使人们更容易理解 "定居-移民"、"农业（日本和东亚）"、"游牧/牧业（欧美）"、"女性-男性"（或 "母性-父性"）等一直以来不统一、缺乏一致性的概念。

换言之，以干湿分析为轴，更容易理解分别提出的集体主义-个人主义、管制主义-自由主义等概念。

表 38

并可以用一套方法来处理。在这方面，由于分析的角度集中在 "干-湿 "这个单一的轴线上，所以分析社会文化比较容易。

此外，在
集体主义、管制和反隐私都是在一条湿轴上相互联系的，是作为一组概念同时确立和产生的。
换句话说，个人主义、自由主义、尊重隐私等在干轴上相互联系，它们是作为一组概念同时确立和产生的。
干轴（个人主义、自由主义、尊重隐私等）和湿轴（集体主义、管制主义等）是相互联系的，它们是作为一组概念同时建立和出现的。

从这一点来看，上述每一个干轴和湿轴的一套都必须同时建立在一起。例如，一个个人主义社会必然是自由主义社会。(都是干的。)一个集体主义的社会必然是反私有制的。(都是湿的。)这些都可以解释。

或者说，一个社会，其观念的组合与上面的一套干湿轴分别矛盾。比如，集体主义（湿）和自由主义（干）的社会。那是不能成立的。那就不可能有尊重隐私（干）和集体主义（湿）的集体主义（湿）社会。它们是可以解释的。

如上所述，干湿的观点是世界文化的一大分野。"静止文化。农耕文化。湿）--迁徙文化。游牧/放牧文化。(干) "和 "女性文化(湿)-男性文化(干) "两个维度，从这一点来看，可以说它对分析世界文化具有很大的分析力。

在这种情况下，干湿观不仅具有便于分析世界社会文化的作用，而且还具有将人们的社会行为与分子和物体运动的物理学联系起来的作

用，而这一点，以往人们很少接触。

简言之，可以说明每一个大小不同的粒子，如干湿的人-物-分子，虽然粒子大小不同，但却有共同的作用和运动方式。

日本人和东亚人是湿的，西方人是干的，这说明日本人和东亚人的行为模式是定居的、农业的、女性为主的，基本类似于液体分子运动，而西方人的行为模式是迁徙的、游牧的、男性为主的，类似于气体分子运动。

换句话说，气体分子运动和液体分子运动分别是：1.

表39

可以说，干湿社会中人们的行为可以用计算机模拟，其方式类似于气液分子运动模拟。

换句话说，我们可以用气态分子运动来模拟流动的、游牧的、男性为主的西方社会。静止的、农业的、以妇女为中心的日本社会和东亚社会则可以用液态分子运动来模拟。

这样，将干湿观点引入到世界社会文化的分析中，其效果是使物理学中发展起来的模拟物体运动的诀窍直接应用到社会学和心理学中，将大大促进社会学和心理学的发展。

参考文献

松山由纪夫(1978年)《本色》，《朝日新闻》。
西尾三木(1969)《欧洲的个人主义》，小山社。
Sugimoto, Yoshio and Ross Maoa (1982) Are the Japanese "Japanese"? - 超越特殊主义，进入多元主义-东洋经济财株式会社。

(c)2003-2004首次出版于2003-2004年

(以上内容请参考资源部分。)

评论。干感与湿感，个性与社会。

感觉和知觉心理学

关于干/湿、暖/凉/明/暗的关系问题。

(c)2002.2-10首次公布。

研究了干/湿(干/湿)和暖/冷/明/暗感觉的相关性，得出干=冷=光，湿=暖=暗的相关性。

[摘要]

在文中，我们将讨论干/湿感觉与暖/冷、光/暗的关系。

干湿、冷暖、明暗的感觉是由不同的感觉模式所感知的，它们之间可能会建立以下的关联。

表 40.

---

1. 干/湿和暖/冷的感觉

当物体的温度接近我们的体温时，我们就会觉得它是温暖的，当它的温度远远低于我们的体温时，我们就会觉得它是寒冷的。

如果让你感到温暖的温度的对方离你很近，你就会感到温暖，因为你和对方的温度很接近。如果你和对方之间没有空间，那么你和对方之间的体温所加热的空气就不会外泄。反之，如果你和对方的距离很远，你就会感到 "冷"，因为你和对方之间有一个空间，冷风可以渗透到你和对方之间的空间。

这不仅适用于物理距离，也适用于心理距离。当你和对方之间没有了距离，心理上有了强烈的统一感和亲近感，你就会觉得对方很 "温暖"。而静下心来，安下心来，就能保持彼此心理上的亲近感和 "温暖"。如果每个人都不静下心来，朝着自己的方向走，那么彼此之间的一体感就会消失，开始觉得对方 "冷"。

更多关于人际关系的心理温暖/冷漠，请看 "温暖 "界面设计页面的链接。

在本案例中，心理上与对方的统一或融合、依附、维持现状等关键词，从干湿维度来看，都与 "湿 "有关，都是以心理上的接近对方为导向，在接近对方的同时建立场所。

换句话说，试图在心理上成为一体，说明有一种吸引的力量在起作用，这种吸引的力量，是试图拉近彼此的距离，这可以类比现实中液体分子之间的分子间作用力来看待，使人类有 "湿 "的感觉。

另外，它们在心理上被归纳在一起，不从一个地方移动到另一个地方就试图维持彼此之间的温暖关系，这说明从一个地方移动到另一个地方所需要的动能很小。给我们提供干燥感觉的气态分子，不断地移动，占用了它们之间更多的空间，而给我们提供湿润感觉的液态分子，则粘在一起，移动的次数不多。这说明液体分子的动能很低，保持 "温暖 "的定力也可以类比湿润的液体分子运动来看待。

这种 "亲近=湿润 "带来的 "温暖"，也与遗传的 "亲近 "有关。例如，亲子关系是一种强烈而温暖的人际关系，这种关系是由高度的遗传共

性，或者说是遗传亲密度联系起来的。

可以说，与对方的高度共通性带来了心理上的亲近感（温暖感），而亲近感又通过使双方感到互相吸引并维持这种亲近状态，从而带来对对方的心理吸引（湿润感）。

笔者在1999年进行的关于性格和态度的干湿程度的调查结果支持了 "温暖=湿润 "和 "冷漠=干燥 "之间的相关性。
以上内容详见材料部分）。

2. 干湿与明暗的关系

明度/暗度与地球上人类生活中有没有阳光有很大关系。一般来说，有阳光的晴天是 "明"，没有阳光的阴到雨天是 "暗"。

一旦雨停，过一段时间，太阳的热量就会把雨水蒸发掉，雨水就会从地面上消失。根据经验，大家都知道，在这种情况下，湿漉漉的水坑往往会在黑暗阴暗的地方停留更长时间，而明媚的阳光则是干燥的。

从这些解释来看，人类对生命的感觉是：黑暗=阴凉="水坑"。(水分蒸发少。)＝这两者之间的关联是 "湿润 "和 "明亮＝晴朗＝水分蒸发＝干燥"。

在日语中，"阴湿 "一词常被用来形容人的性格，例如。这个词说明 "阴=暗 "和 "湿=湿 "有很大的关系。
从上面的解释来看，我们可以把它们概括为 "明=燥 "和 "暗=湿"。
更多关于人的性格的明/暗，请参考 "光 "的性格页面的链接。基本上可以说，"淡 "性格就是 "干 "性格。

换句话说，开朗的性格更容易。
(1)人际关系比较干脆，因为他们比较开放，不孤僻，比较外向。
(2)他们的态度比较有活力，活泼好动，动作比较频繁，属于干性。
(3)他们认识事物的方式是理性的，是干性的，因为他们试图把事物认识得更清楚、更明白。
这时我们对事物的认识更加清晰明了，这就是干。

"暗=湿 "与 "明=干 "的相关性，也得到了笔者在2002年10月进行的关于

人格与态度的干湿程度的问卷调查结果的支持。
以上内容详见材料部分）。

3.明朗性格与温暖性格的不相容性

如果对上述结果进行字面解释，就会得出 "明朗性格（=干性性格）=冷性性格 "与 "阴暗性格（=湿性性格）=暖性性格 "之间的相关性。这说明，"开朗性格 "和 "温暖性格 "这两种理想的性格之间存在着矛盾。可以说，一个开朗温暖的人是理想的，但在现实中却很难实现。总之，"开朗 "的性格和 "热情 "的性格是不相容的。

4. 干湿表现与色彩协调性

由上可知，在试图用色彩来表现服装和生活用品上的干/湿时，用 "冷、亮 "的色彩来表现干，用 "暖、暗 "的色彩来表现湿，被认为是有效的。

详细情况请参考上文【摘要】中的表格，该表总结了干/湿和暖/冷、明/暗颜色之间的相关性。

(c)2002.2-10首次发表于2002.2-10。

湿润干燥，甘甜辛辣，尖锐圆润。

2002年11月首次出版

在考察了干/湿(干/湿)在感官感受上的关系和甜/辣在味觉上的关系并进行分析后，得出了干=干=爽，湿=甜=圆的相关性。

在酒类饮料的罐头上，如 "咀嚼 "饮料的罐头上，往往会标明口味的阶段性。在那里，会有 "干5-4-3-2-1甜 "等标签，这说明干与甜的相反，即为干。

鉴于此，如果 "干=干"，那么它的对立面--湿，就被认为是甜。临床心理学中 "甜 "的概念提供了这一推理可能正确的证据。

土井，1971年]，重点论述了 "amae "是日语中特有的词汇，在西方是没有的。"amae "的概念被定义为一种对他人的依赖性的幼稚欲望，这种欲望是建立在人际关系的统一感上的。

在这种情况下，"溺爱 "的态度特征，如 "寻求与对方的统一感"、"试图依赖对方 "等，与笔者所阐明的湿性态度在对待对方的心理、统一与融合、相互依赖等方面的内容是一致的。

根据以上结果，几乎可以肯定，"甜 "字与湿气相关，反之 "辣 "字与干气相关。就味觉而言，干=干，湿=甜。

在这种情况下，味觉和人际感觉除了单一的感觉模式外，还具有共同的干湿感觉，即甜=湿，辣=干。

"甜 "和 "辣 "并不局限于味觉，还可以用来形容刀刃甚至批评的锋芒。

例如，"馅儿甜 "说明分析的刃口太圆，无法深入到刀刃的方角。对此，可以说，"甜腻 "与圆润（圆润）及其带来的特性有关，圆润没有棱角，刀刃钝了，就无法锋利地切割物体。

另一方面，我们可以说，"干脆 "与刺痛感、剃刀刃的锋利感有关，也与分析的利刃切割对象有关，如 "干脆利落的批评，切割人和社会 "的说法。

这些 "干 "和 "甜 "的感觉为什么和干/湿的感觉有联系呢?

比如，当对象是人际关系时，"甜 "的方向是让人际关系保持在一个圈子里，而不切断它。可以说，它与人际关系和人际关系的维持有关，从而形成一种相濡以沫、不离不弃的湿润态度。

而严厉，则是朝着用利刃破除关系的方向发展。可以说，它与人际关系的断裂有关，会导致迅速离开对方的干脆态度。

由此可见，"甜味=不割裂人际关系，带来的圆滑分析等；维持=湿味"和 "干味=割裂人际关系，带来的锋芒；分离=干味 "之间似乎存在着相互关系。

在味觉上，甜味与舌头的圆润度有关，辣味与舌头的锋利度有关。这与 "辣＝切＝干 "和 "甜＝未切 "有关。＝分别与 "辣度＝干度 "和 "甜度＝未切度"＝"圆度 "有关。

参考文献
土井健郎，《天前的结构》，1971年，小文堂。

(c)2002年首次出版

关于干/湿度和阴影的关系

(c)2002.11-2006.9首次公布。

在考察了干/湿（干/湿）和密/淡（淡）在感官感受上的关系后，得出了干=淡（淡、淡）和湿=浓的相关性。

一般来说，"浓稠度 "表示在一定的体积内成分的数量较多，或者说物

质填满一个地方而没有空隙的程度。
与 "浓 "相对应的意义是 "轻"、"薄"、"轻"。在一定的体积中，成分的稀薄会导致刺激性较小，持久性较差，如 "汁液轻盈 "等。

这种轻重感和湿润感与果汁的干湿关系被认为是这样的：轻重感=干，浓稠感=湿。

认为 "30%果汁 "的果汁比 "70%果汁 "的果汁稀，说明在一定体积内，70%果汁的果汁成分比30%果汁的果汁成分多，因此，70%果汁的果汁对味蕾的刺激更大。这说明在一定的体积内，浓汁的果汁存在的果汁成分密度更高，密度更大。

密度与果汁的密度成正比。另一方面，存在的高密度和湿润度也是成正比的。

换句话说，密度越高，物体越湿润，它们之间的粘性越大。当密度高时，物体之间粘在一起，互不分离，当密度低时，物体之间的移动距离较远，这与干燥有关。
另一方面，密度高时，会产生密度感，密度低时，会产生轻盈感，轻盈感。

从这种关系来看，可以说二者的联系是这样的：密度高=密度高=相距近，粘在一起=湿润，轻、淡、薄=密度低=相距远，干燥。

例如，将10个和20个直径各为1厘米的中性色(黑色)球随机放置在一个15厘米的正方形透明方块中，密度低的10个球比20个球给人的视觉和触觉感觉更干燥，密度高的20个球比20个球给人的感觉更湿润。

笔者在2002年10月进行的关于干湿性格和态度的问卷调查结果也支持上述观点。
以上内容详见材料部分）。

将这一发现进一步延伸，在人的性格中可以建立以下关系。"习惯强而尖锐=刺激强=口味较丰富=湿润 "和 "习惯轻而不尖锐=刺激弱=口味淡而薄=干燥"。

例如，一个人如果有强烈的爱好或者是宅男，就说明他对自己的爱好

充满了热情。比如，你说 "他是一个有强烈爱好的宅男"，那就说明他对自己的爱好充满了热情，并且深陷其中。(这个人一定是和爱好融为一体的。)他(她)被周围的人看成是一个有偏见的思想家。这说明了这一点。如果你说 "他很容易思考 "这样的话，说明他对一个想法不会太深入，而是很快就离开，进入下一个想法。

这就是说，从人的品位和思想的一般情况来看，可以说密（深）=湿，轻（轻、薄、浅）=干，因为与一个对象融为一体，不离不弃是湿的，离开这个对象是干的。

或者说，由于思想的密度和对思想感情的深浅，直接导致思想的偏向（从一般的、普通的思想者）和习惯的大小，所以可以说 "思想的偏向、习惯、呆板。正在稠密）=湿润 "和 "常识。(在思想上很轻。(正在思想上简陋，正在思想上不习气。)＝可能把 "干 "和 "湿 "联系起来。

(三)2002-2006年首次发表

干-湿和数字-模拟方向

2003年2月首次公布

另一方面，将事物视为连续的量的模拟取向，更适合于将相互联系和建立关系作为论题的湿式看待事物的方式。

如今，信息数字化，以音乐CD、DVD等形式传播已是司空见惯，但直到前段时间，传播的主流还是模拟方式，如LP唱片。

在数字世界里，所有的东西都被记录为0或1。两者之间存在着深深的

鸿沟，也存在着断层。
换句话说，以数字化为导向的事物观是建立在0和1的离散量基础上的，这就导致我们把事物看成是一个方块沙粒的集合，每个沙粒都有一个平滑移动的0和1。这样一来，把事物看成是相互分离、相互脱节的，这就导致了一种干巴巴的看待事物的方式，而这种方式是建立在"离散和脱节 "的论题上，把事物相互分离开来的。

另一方面，在模拟世界中，事物并不是在0或1的极端上被感知，而是允许落在两者之间。这就是重点，不合逻辑的方面。这种把事物看成一系列联系的类比观点，导致了对相互连续性、联系性和关系性的强调。换句话说，可以说，把事物看作是一系列相互联系的事物的模拟观，是建立在 "联系与关系建立 "的论题上的，是建立在 "联系与关系建立 "的观念上的。

综上所述，数字化和逻辑化=离散和断裂=干，模拟化和非逻辑化=联系和关系建立=湿。

从电视广播中可以看出，信息的数字化正朝着使用纽曼型计算机提高信息处理程度的方向发展，纽曼型计算机由逻辑电路组成，只采取 "是"或 "否 "的离散态度。信息的数字化和纽曼型计算机的加速使用，正在把人类文明引向干涸的状态。

另一方面，控制人类行为的人类神经系统，可以看作是一台模拟的神经计算机，通过神经元之间的连接、关联、关系来控制行为。

这样一来，人类神经系统本质上是一个湿实体，它的基础是神经元之间的相互联系。因此，随着模拟-湿性神经系统不断处理加速数字化的干性信息，人类神经系统与模拟-湿性神经系统之间的差距将不断扩大。在不远的将来，两者之间的关系将进入一个严重的调整阶段。

三）2003年2月首次发表

热/冷和干/湿

2005.7-2005.10首次发表。

从感觉上考察干/湿（干/湿）与热/凉的关系，并简要讨论热=湿和凉=干的相关原因。

如果周围空气中的气体分子数量相同，当温度高时，人的皮肤感觉是热=湿，温度高时是凉=干。

造成这种现象的原因可能有两种。(1)天热时，我们会出汗。
(1)天热时，汗液流过皮肤，使皮肤感到湿润。
(2)天热时，空气中相同数量的气体分子每小时打在皮肤上的次数比天凉时多，打在皮肤上的气体分子密度大，使皮肤感觉湿润。

其中，（2）下面要详细解释。

当空气中的气体分子每小时撞击皮肤的次数相同时，分子的动能越大，温度越高，撞击次数越多。温度越高，每小时打到皮肤上的分子密度越大。换句话说，在温度较高的情况下，打在皮肤上的分子密度较高，密度较大，所以皮肤会有湿润的感觉（犹如湿润）。

另一方面，在气温较低的情况下，在一定时间内打到皮肤上的分子数量较少，打到皮肤上的分子密度也较低、较少，所以可以说是感觉干燥。

空调的除湿作用是将空间内水的气体分子去除，并排出室外，从而降低了气体分子分布中的气体分子密度，打在皮肤上的分子数量减少，打在皮肤上的水的密度更低。这和降温的效果是一样的，使皮肤感觉更凉爽、更干燥。

空调被认为是通过降低气体分子在空间的运动速度来减少每小时打在皮肤上的分子数量。

除湿和空调的共同点是降低打在皮肤上的气体分子密度，除湿与空调

可能是我们感到凉爽的原因。

另一方面，暖气被认为是通过提高气体分子在空间的运动速度来增加每小时打在皮肤上的分子数量。

此外，冬天用加湿器加湿，可以增加空间中气体分子的数量，从而增加每小时打在皮肤上的分子数量，使人的温暖感增强。

气体的分子运动状态（恒定的皮肤面积的分子和每次碰撞的分子数量）与皮肤的干湿感觉有很大关系。随着分子速度的加快和分子数量的增加，分子碰撞的次数也会增加。这些碰撞次数越多，感觉越暖（热）、越湿。

表 41.人的皮肤

人的皮肤本来就有空气分子的碰撞密度，使之变得适中舒适，空调也会相应地对空气进行制冷、制热和除湿。日本的夏天之所以皮肤经常不舒服，是因为太平洋的高压导致空气湿度大、温度高，皮肤上的气体分子密度太高。

2005年首次发表

重量/轻重、上下、高低、干/湿。

2006.04-2006.10首次发表。

考察了干/湿(干/湿)在感觉上和轻重上的关系，并简要讨论了重=湿和轻=干的相关原因。

一般来说，相同体积的同种物质，气体比液体重。

气体，给人的感觉是干燥的，作为物质的分子分布密度较低，单位体积的分子数较少，因此感觉较轻。

另一方面，液体给人的感觉是湿润的，作为物质的分子分布密度较高，每体积的分子数比气体多，因此感觉较重。

重的液体在重力的作用下，面向大地、地面。另一方面，轻的气体受重力影响不大，它的方向是天空。

因此，轻重分别与干湿相关。
此外，它与天空、朝天的干湿相关，与大地、地面、朝下的湿湿相关。

例如，在相同体积的情况下，重的铅球会感觉比较湿，轻的乒乓球会感觉比较干。

比如，轻的乒乓球似乎比重的铅球更湿。

或者说，在音高上，较高的音符被认为是轻而干的，而较低的音符被认为是重而湿的。

甚至在人身上，脚步轻的人会被认为是干的，而脚步慢的人则会被认为是湿的。

一个重视轻盈，面向天和天的人（如游牧民族）会被认为是干的。反之，一个人如果重视重，面向下面的大地（如农夫），就会被认为是湿的。

顺带一提，轻的密度越小，感觉越薄，重的密度越大，感觉越厚。"轻重 "二字的存在，就可以解释这种情况。

疏密轻重与人的冷暖也有关系，因为有 "冷 "字的存在。

综上所述，以人的感觉来说。
'干'='轻（上、高）'='薄（淡）'（='冷'）。
'湿'='重（下，低）'='暗'（即'暖'）。
可以说，两者之间的关联性。

2006年首次出版

软度(柔软度)、硬度(硬度)和干度或湿度。

2006.04首次发表。

我们从感觉和软硬程度的角度研究了干/湿(干/湿)之间的关系，并简单讨论了为什么会产生软(软)=湿和硬(硬)=干的相关性。

床上用品、坐垫、衣服，给人的感觉是柔软的，与人的皮肤柔软地贴合，并填补它们之间的空隙。比如水床或带胶柄的利器，也能贴在皮肤上，感觉很舒服。

这样一来，柔软的对应物在这方面是湿润的，因为它填补了你和皮肤之间的空隙，而且是柔性的、一体化的。

但是，当你拉开与皮肤之间的距离时，比如干燥的被褥或坐垫，可以说，织物的湿性与皮肤贴合得很舒服，同时，它又保持着干燥的状态，容易与皮肤分离。

另一方面，如果胶布刚接触皮肤时，皮肤很柔软，但当你想剥开它

时，却粘在皮肤上，并有抵抗力，那它就是真正的湿的。

当它贴在你身上时，它应该是柔软的，并且合理的贴合你和它之间的缝隙。(被湿润。)另一方面，当它离开你的时候，它应该迅速离开你。这对我们来说才是最好的。这被认为是对人最舒服的。

另一方面，给人类带来硬塑料板的感觉，并不适合人类的皮肤，会产生很大的缝隙，或者迫使皮肤成块状，硬邦邦的，机械性的压缩。这样的感觉让人类感到干巴巴的，缺乏整体感。

即使是人类，僵硬的 "硬汉 "法律工作者或官员，也会给对方一种干瘪、干瘪、无趣的感觉。

反之，灵活应对、慈悲待人的空姐，可以说会给对方一种适度湿润或 "湿润 "的感觉。为了社会的平稳运行，这种 "湿润 "是必要的。

干湿分明，线性与曲率分明

2006年9月首次公布

考察了干/湿（干/湿）在感觉和线性、曲率方面的关系，并简要讨论了 "线性=干 "和 "曲率=湿 "之间的相关原因。

关于物体和其他物体的干湿感觉和运动方向，可能存在以下关系。

在直线上，直线运动的物体感觉是干的。

这是因为物体在走的时候，不受周围环境的影响，可以自由独立地保持原来的方向不变。

另一方面，一个物体如果摇摆、晃动或晃动而改变方向，则会被认为是湿的。

这是因为，它在前进的过程中，受到周围环境的影响和干扰，迅速改变了原来的目标方向，在这一点上，它已经成为依赖和受周围环境制约的存在。

就人的性格而言，可以说，直截了当、直接、僵化的人被认为是干性的，而灵活改变或弯曲意见的人被认为是湿性的。

三）2006年首次发表

光滑度、凹凸不平/凸起、湿润、干涩

2009年1月首次公布

我们考察了感官中的干/湿（干/湿）、光滑和不平整的关系，考虑了"不平整和凸起=干 "和 "光滑=湿 "的相关性。

一件表面光亮、光滑、无瑕、精心打磨的器物，由于表面与皮肤之间的连续性，没有凹凸和缝隙，给人以湿润的感觉，因此，它与皮肤的表面是统一的。

另一方面，棱角分明、尖锐、突出、凹凸不平、有划痕或缺乏光滑感

的物体，则与皮肤表面缺乏统一感，因而给使用者以干燥的感觉。

这一点延伸到人的个性等方面，可以说，没有突出或尖锐个性的人，可以说是湿润的感觉，而尖锐、突出的个性，如直角的人，可以说是干爽的感觉。

相对于这些，我们可以说，油脂、润滑油、润滑液等对表面有滑动、平滑作用的物质，也会给人以湿润的感觉。

联动、对接、脱离和湿润、干燥的感觉。

2009年1月首次公布

那我们从感觉知觉上研究了干/湿（干/湿）的关系，以及链接（链接、对接）和链接、对接=湿和脱离=干的相关性。

凡是能够进行联系、链接（link）或对接（dock）行为，将人与人或物联系起来的人或物，在本质上都是湿性的感知。

中间人、人与人之间的中介角色，就是一种湿性角色，喜欢这种角色的人可以说是湿性的。

性的本质，人与人之间、男女之间的结合与对接，也是一种湿的角色。

也可以说，火车车厢之间的耦合器、火箭的停靠站、轮船的码头等，

都是湿的性质。

另一方面，脱离的行为（解开连接、解除对接）可以说是干性的。

粘性和湿性。

2009年1月首次发表

从感官感受上研究湿（湿）与粘液的关系，讨论 "粘=湿 "的相关性。

粘液，是一种液体，能粘住、粘住周围的环境，给人以湿润的感觉。

粘液具有粘附物体的作用，在粘附的过程中，它会根据物体的形状灵活地改变形状，这就是湿润的原因。

男女在性生活时从生殖器中流出的粘液、爱液等粘液之所以湿润，是因为它起到了将物体与物体之间结合、团结的作用。

就此而言，可以说，具有粘性的粘液，或一旦粘上物体就不离开物体的粘液，本质上是湿性的。

隐蔽性

2006年7月首次公布

我试着把阴险的概念整理为暗（阴）与湿（湿）在感觉知觉上的综合。

阴险性是暗（阴）与湿（湿）在感官知觉上的综合。

在我们的日常生活中，水坑等在黑暗中很难干涸，因为它们得不到阳光的照射，永远是湿润的液态水，而在光照下，它们在阳光的照射下就会干涸，变得干燥。

简而言之，其关系是：光=干，暗=湿。

阴湿可以认为是由以下几个要素构成的。(1)【湿】。

(1)对 "湿 "的伙伴粘粘糊糊，反复频繁地坚持工作。

(2)对 "黑 "人有消极、负面或反作用的行为。做一些对方不愿意做的事情，如欺负、骚扰等。

(3)[暗]做一些违法的事情，做一些被揭发后会受到谴责的事情，或者做一些不被允许的事情。这类事情如实施暴力、抢夺别人的钱财，或侵犯人权如强奸等。

(4)[暗]在幕后暗中做。在幕后秘密进行。不公开。表面上装出一副有为无为的样子。把表面装饰得很好，使其表面上看起来一切正常。或

者，表面上装作友好，背后说三道四。

这种在人际关系中的阴险，在日本湿润潮湿的社会气候和村社中很常见，是日本文化的特色。

这也可以看做是女性主导的特征，人际交往频繁，喜欢装饰表面。

2006年首次发表

加湿和除湿。

2009年11月首次发表。

事实上，我们曾试图从单位体积分子数的增减及其对人体感官的影响来整理加湿和除湿。

增加单位体积的分子数，使其密度增大，就是加湿。
除湿是减少单位体积的分子数，或使其密度降低，就是除湿。
这就是传统除湿机和加湿机的作用。

增加分子速度会
分子间的作用力不太可能。这相当于除湿。
与皮肤等的碰撞次数增加。这就是所谓的加湿。在炎热的夏季，热度和湿度增加。

分子撞击皮肤的次数增加。这就构成了加湿。
减少分子对皮肤的冲击次数。这就是所谓的 "除湿"。

使分子运动方向相互接近。这叫 "加湿"。这叫 "加湿"。
使分子的运动轨迹方向相互分离。这相当于 "除湿"。分子轨迹的方向与皮肤是相互分离的。问题是如何用机器控制分子运动的方向相互出入，相互分离。
应该通过计算机程序和虚拟现实来实现。
在磁铁中，N和N在一起，S和S互相排斥，分开是干的，N和S互相吸引，一起是湿的。
对于带电离子，正离子和正离子、负离子和负离子是干分开的。负离子和正离子相互粘连时是湿的。

不舒适指数与湿度感

2009年11月首次发布。

夏天高温潮湿，不适指数高。高温高湿时应高。

在高温下，分子颗粒的速度高。
在高湿度下，分子颗粒的数量多。

如果每小时与皮肤接触的空气中的分子颗粒数增加到一定程度以上，就会感到不舒服。

长时间连续接触时感觉湿润，短时间接触时感觉干燥。
汗液不干则感觉不舒服。汗水不蒸发，是因为湿度大，空气中没有足够的空间来吸附汗水中的水分。空气中的水汽已经饱和了。

湿度感觉的模拟

2009年11月首次发表。

我们考虑了如何从听觉和触觉的角度来模拟湿度的感觉。

在触觉上，它与每小时撞到墙上相当于皮肤的粒子数成正比--双曲线，感知到更多的湿润=更多的湿度。
在视觉感上，每小时的粒子数与跳入我们眼睛的粒子数成正比--双曲线，感知越湿=越潮湿。
在听觉上，它与每小时跳入我们耳朵的声音数量成正比--双曲线，更湿=更潮湿。

如果粒子的速度很高，就会打到很多。如果速度低，就只能打到几个。对于同样数量的粒子，温度高就会被认为更潮湿。

如果粒子的数量多，就会打到很多粒子。如果粒子数少，则只打到少数粒子。

压力越大，湿度越大。压力和湿度有一个成正比的双曲线关系。
在分子数相同的情况下，体积越小，温度越高，压力越大，湿度越大。

干湿运动规律。

2009年11月首次发表。

逻辑线性和阶梯式是干的。
曲线模拟是湿的。

快的是干的。
慢的是湿的。

走得远，顺着平行线走是干的。
走近是湿的。

气液性、干湿性和膨胀性、非膨胀性为主。

2009年11月首次发表。

他解释说，干与膨胀和膨胀取向有关，而湿与非膨胀和恒量取向有关。

当干燥的气体分子单独存在时，它们的体积就会膨胀，并向四面八方扩散、膨胀，越来越多地扩散到新的地方。而气体则充满了开拓精神，要在第一时间向新的世界扩张。
干气的本质是扩张、扩张、扩张。
干气分子之所以具有全球性和普遍性，是因为它的目标是遍布世界和全球。
干气分子是个体性的，因为其扩张的目的是普遍性的，所以一致性较差。

干气分子的性质是以男性为主的，是西方的。

而湿性液体则是体积恒定，不膨胀，不扩张，维持现状。如果放任自流，就不应该试图从原地扩散。试图以局部的、区域的、局限的方式来维持凝聚力、地域性和统一性。它是公共的，或者说，它是试图使分子之间相互接近，小而紧凑，并以一种最小化其表面积的方式聚集在一起。分子之间以一种封闭的方式组合在一起。分子之间相互联合，形成一个联合体或集团。

湿液分子的性质以女性为主，日本传统。

自近代以来，日本一直沿袭西方的干式扩张道路，试图走自己的扩张道路。
即使不考虑欧美的影响，可以说，日本和中国的轻微扩张倾向是由于干性男性的影响仍然很小，而不是仅仅集中在湿性女性身上。

芳香、香水、香氛与干、湿的关系

2009年11月首次发表。

嗅觉也可能有干或湿的感觉。

薄荷的气味会带来干燥的感觉。
另外，具有强烈药感的饮料，如营养饮料，会产生干的感觉。

鲣鱼汤的气味会带来湿润的感觉。
桃子的甜味会带来湿的感觉。

一般心理学

干湿性格与身份认同

2004年7月首次公布

我曾考虑过人格的干/湿与建立身份（自我认同）的难易程度之间的关系。我们可以认为是 "干性=更容易建立身份"，"湿性=更难建立"。

身份的概念最初是由心理学家埃里克森（Erikson，E.H.）提出的。常被译为 "自我认同"，指的是保持一致的、持续的自我意识。

在西方，个人身份的建立据说是源于婴儿时期自我与他人的分离。

当自我与他人分离时，人与他人是不同的，人是一个独立的实体，必须独立于他人做出一系列的决定。从此，基于自己的判断力和责任感，向这个方向发展的独立意志自然而然地成长起来，并在青少年时期建立起来。

就此而言，可以说，个人身份的确立，需要干脆把自己和他人都看成是独立的、互不相干的独立存在。

另一方面，那些没有稳固身份的人，不断受到周围他人的影响，并与他们的动向保持一致，他们的性格是湿性的，他们不断地试图保持与周围环境的统一和融合感。

如果我们把具有自律精神，以自己的意志和责任心决定自己前进方向的人称为建立了认同感的人，那么我们可以说，这种认同感的维持是以自我的干练为前提的，它独立于他人，能够脱离周围环境而单独行动。

在西方这样的干性社会中，身份概念更容易建立，而在日本或东亚这样的湿性社会中，身份概念则不太容易建立，因为在这样的社会中，人们不断地被要求与周围环境相适应，埋头于环境之中。

身份的概念是源自西方的概念，在日本还没有一个合适的翻译，这证明在日本这样的湿润社会中，个人很难建立起稳固的身份。这证明在日本这样一个湿润的社会里，个人很难建立起稳固的身份。

(c) 2004年首次发表

燥湿与爱

2005.03-2005.05首次发表。

我们认为，爱情之所以湿润，是因为它给人一种与对方合一、融合、依恋、粘连的感觉。

爱情一般表示人与人之间的爱情，或男女之情，或同性恋。

爱情是指
(1)爱上一个人。与该人 "亲近"。想与所爱的人永远 "在一起"。想 "占有 "你所爱的人。

(2)要为你所爱的人做一切。(帮助和服务)。为你所爱的人付出或放弃一切。(牺牲)。

(3)与你所爱的人有 "连接 "的感觉。

(4)与你爱的人永远在一起，不想离开(依恋)。当周围的人想拉开你的距离时，你会拼命地抗拒他们。

这种爱都会让我们与对方有一种统一和融合的感觉，有一种依恋、粘连和联系的感觉。在这方面，我们可以说，爱情是湿润的。

另一方面，爱不仅可以认为是湿的，也可以认为是干的爱。

干爱的表现形式是关心对方，尊重对方的隐私和自由意志，不干涉对方，允许对方随心所欲。

如果你因为渴望获得一体感(与对方在一起)而试图拉近对方与你的距离，可能会导致他(她)受到约束和不便。相反，试图让对方拥有自己的世界，让他（她）随心所欲，给他（她）决策的自由，让他（她）的愿望得到满足，这才是干脆的爱情。

注：本文是根据我对2004年底播出的动画《神无月的少女》最后一集的印象而写的。

2005年首次发表。

关于 "天 "与干湿

2005.03-2006.01首次发表。

"天堂（桃源）"的概念，是人心中原本就有的、向往的、湿度最佳的环境。

人的感情来源是真正的家，是桃源，是天堂，在那里，所有的人都心安理得。
这应该是内心深处所向往的情感，是最温暖的情感，让人感动，是灵感的来源。

人的心是由 "内心深处的湿核 "和保护它的 "干壳 "组成的。
湿核是温暖、柔软、愉悦感觉的来源，是情感和爱的源泉。这就是 "天堂"（在心灵中）。

与其说 "天堂 "在来世，不如说它原本的风景存在于人的心中。

"天堂(桃源) "的概念是人类心中所向往的最佳环境。

它是天真而脆弱的，需要用干燥的外壳来保护。

干壳是保护湿核的，使人的心灵有一个冷峻、冷静、清醒、客观的视角。

湿核大的人是女性主导，干壳厚的人是男性主导。

真正的天堂，绿洲，或者说是天堂的原风景，让人心安的，是在人的心里。
天堂，或者说绿洲，是在一个人处于爱的关系中时才会感受到的。
天堂，绿洲，是湿润的，充满了水和绿色。它也是湿润的，这一点涉及到与他人的一体感，一种在一起的感觉和依恋。
天堂被看作是一个温暖、明亮、充满光明的世界。
天堂是干的，在于它是干的，充满了干爽、不燥、不烦的感觉。

天堂是环境，在人们的印象中，天堂（或感受到的地方）的湿度是人类的最佳湿度。天堂（感受到的地方）的湿度就是人类的最佳湿度。

注：本文根据本人对2004年底播出的动画《神无月的少女》最后一集的印象整理而成。

2005-2006年首次发表。

与现有的社会心理学理论进行核对

根据社会心理学中的传统理论，对确认骑在干/湿轴上的社会行为模式进行检查。

以上内容详见材料部分）。

干湿关系及其与人格五维大五项的关系。

2006年9月首次公布

人格大五项是一种人格特质理论，它认为人格可以由五个主要特质维度来全面解释。

大五项是对一些描述人格特征的词语进行因素分析后得出的因素。

大五项与干湿关系可以概括为以下几点。(1)神经质神经质

(1)神经质神经质人际关系封闭、排他，如果是湿性的。如果不定向，不愿在人际关系中取得进步，则为干。

(2)外向型 外向型如果面向他人，则为湿。如果是面向外界而不面向人，则为干性。

(3)开放性 彼此开放，对每个人都开放是干性的共同特点。

(4)合作的合意性发展和维持人际关系，加强与他人的联系，是面向湿性的。

(5)严肃、认真性认真性试图与他人或不与他人保持真诚的态度，是自主性的，是干性的。湿，当试图保持真诚的态度，目的是与他人建立良好的关系。

2006年首次发表

干与湿的人际关系与压力。

(c) 2002年5月首次公布

从公司和学校的心理健康角度出发，我们讨论了干湿人际关系如何与心理压力联系起来。

本节从公司和学校的心理健康角度出发，讨论了干/湿人际关系如何与心理压力相联系。

人际关系干涩时感受到的压力包括。

(1)孤独感和没有人可以帮助他们的无助感，这可能是心理压力的来源。

(2)[独创性导向]在工作中，他们要积极尝试从未尝试过的新程序、新手续，害怕踏入这样一个未知的领域，或者在试错的过程中出错，这是心理压力的来源。

另一方面，当人际关系处于湿润状态时，会感到以下压力。(1)相互依赖取向。

(1)相互依赖取向。因为我们监视和控制着对方的行动，如果对方把我们拉下水，会对我们造成很大的伤害，我们会因为不知道对方什么时候会这样做而感到焦虑，从而导致心理疲劳。这样就会导致心理疲劳。

这样就很难有一种精神解放的感觉，从而导致压力。

(2-1)同事在加班的时候，经常受到周围人的加班压力，这就会给自己带来精神上的负担，导致压力。

(2-2)如果错过了身边的潮流，马上就会被人嘲笑。

(3)由于他们对团结和感情的强烈渴望，他们希望不断地检查自己是否和别人站在同一阵线上。

(4)反私欲。人们经常与周围的人互相监视对方的行为，这是很正常的，就像在工作场所的大房间里工作一样(每个人的眼睛都是 "活的监视摄像头")。 事情。这使他们感到自己的隐私被侵犯，从而产生压力。

(5)管制主义。规定和限制太严格，导致压力。

(6)(集体主义)一切都按照群体的节奏进行，这会导致压力，特别是当他们不擅长群体生活时。此外，由于他们要把群体的利益和生存放在自己的前面，所以他们不得不牺牲自己的私生活，从而导致压力。

从以上讨论的结果来看，人际关系越湿润，很可能导致压力越大。在人际关系合理干燥的情况下，更容易度过没有压力的时光。从这个意义上说，社会除湿，也就是消除整个社会人际关系中的湿气是必要的。

(三)2002年首次发表

两种自由

2009年11月首次发表。

我们认为，自由有两种：干式自由和湿式自由。

自由可以是。
液态的、湿润的、缓冲型的。
气态的、干燥的、离散型的
自由有两种类型。

垫子型的自由是一种受约束但又有弹性的自由，它能让你在自己的周围自由地变换和活动，自我放纵，同时与周围的环境保持温馨的统一。但是，如果压力过大，超过一定程度，就会超出坐垫的极限，游刃有余。

离散型的自由，就是自由活动，相互离散，互不制约。

放松与干、湿的关系。

2009年11月首次发表。

认为放松有两种类型：干式放松和湿式放松。

湿性放松是指与他人在一起时的放松。
当你独自一人时的放松是干性放松。

工程学。

关于产品设计的干/湿性问题

2003.6-2004.7首次出版

下面就企业设计和制造的产品而言，简单总结一下干式和湿式组织气候在产品设计上的差异。

家电、信息设备、视听设备等产品，大致可以分为干式产品和湿式产品两类。
湿产品具有以下特点。

(1)【封闭设计】产品在公司内部是封闭的。每个公司都使用自己的零件，与其他公司没有兼容性。接口不对外开放。外围设备只适用于本公司的产品，由于不兼容，不能安装在其他公司的产品中。零部件更换只能通过公司内部维修。

(2)【集合部件】零部件是内置的、集成的、一体的。零部件之间是相互连接的，拆装起来要费很大的力气。例如，典型的例子是数码相机等产品，其中的精密部件连接在一起，难以拆卸。

具有湿式组织文化的公司设计和生产的产品往往是湿式产品。例如，日本的电器（空调、吸尘器、冰箱等）、信息通信设备（数码相机、手机）、视听设备（DVD刻录机）等系统厨房厂家设计生产的产品，不受欧美厂家标准的限制，都是湿式生产。这种情况经常发生。

另一方面，采用干式设计的产品具有以下特点。

(1)【开放性导向设计】它们必须对外开放。产品对其他企业开放。陌生人制造的部件可以拿来替换。界面对外开放。

(2)【个性化的部件】产品可以方便地拆解成零件。产品可以方便地以模块为单位进行拆解。

简而言之，干货的特点是，即使是外行，也可以通过收集外部各公司生产的通用标准的分立部件，轻松组装产品。

具有干式组织文化的企业所设计和生产的产品往往是干式制造。典型的例子是欧美电子制造商设计的IBM PC，或者欧美房屋设备制造商生产的系统厨房。

然而，在很多情况下，即使是乍一看很干脆、看似标准化的标准，也是在一家公司的产品壮大后，扼杀了另一家公司的标准时产生的（比如VHS录像带标准）。从这一点上说，今天看起来向世界开放的干式标准，是一家公司封闭的、专有的标准，或者说湿式标准的发展。

(c)2003-2004首次发表

湿式界面设计

(c)2001-2002年 2001-2002年首次出版。

就如何改善计算机和机器人的湿式用户界面，以具体的设计原则的形式进行了简要的总结，因为湿式用户界面太过干燥，一直为人所诟病。

文中的目的是将之前总结的人际关系中的湿性知识运用到计算机用户界面中。

传统的计算机界面(计算机与用户直接接触的部分)一直以来都是干巴巴的，使用起来很不舒服。换句话说，传统的计算机是机械化的，没有人情味的，它们对用户来说是遥远的 "陌生人"，用户与计算机之间建立的任何关系都是通过按下复位开关来初始化的。计算机还擅长逻辑计算，并作为理性和科学的化身在人类社会中叱咤风云。

然而，计算机的这种特性与人类用户根深蒂固的心理湿润是不相容的。为此，计算机被指责为从根本上 "没有人情味 "的行为。

但这个界面过于干燥的问题长期以来一直被忽视。可用性工程作为一种改善传统计算机可用性的技术，一直以来只注重完善计算机的理性和机械性，提高计算机作为片面的、无机的工具为人类服务的能力。

下面，我提出一种新的方法，即 "湿界面"，作为解决上述问题的方法。在下面的章节中，我们将讨论计算机应该如何表现才能给用户带来湿润的感觉。

传统上，我们一直在尝试给人际关系一种湿润的感觉。它需要以下几点 有一个与他人心理接近的取向。(心理接近取向。)并且在与他人接近时不远离他人。可以这样概括。可以将这一基本思想与关于如何使计算机使用更舒适的原则=可用性原则进行内容上的联系。湿式用户界面给人以湿润的感觉，其基本原则可以看作是 "计算机在心理上试图接近用户，与用户粘在一起，而不是试图离开用户"。

为了推导出给予电脑湿润感的可用性原理，笔者将其转化为电脑的行为层面，参考笔者之前研究中所揭示的给予他人湿润感的行为总结表。

需要注意的是，湿的行为本身在移植到计算机上时，首先不一定会被认为是人类中可取的行为。(也有很多有害的影响，让人感到烦躁和窒息。为此，我们试图建立一个基于 "可取性 "的原则，好比如何让电脑的动作湿润，让人在一起生活，是一个可取的 "性格"（个性）。

以下是以表格的形式赋予电脑湿润的基本可用性原则。

[表 42]

这些湿态界面的原理也可以应用于作为计算机上虚拟人的代理人和自行在物理空间中移动的机器人。

具有湿性态度的机器人，对用户的崇拜和迎合，会给用户提供与传统宠物一样的亲近感和舒适感，与干性态度的机器人相比，用户会感受到更强烈的依恋感、关爱感和与机器人相处的欲望。这些机器人的湿性为用户提供了一种 "使用的舒适感"，这种舒适感不同于传统机器人单纯的工具或仆从，比如能干活或难以破坏。

湿界面可以看作是计算机和机器人试图从心理上接近和依附于用户的界面，可以说它与为用户提供 "温情和心理温暖 "的 "温情界面 "有着很深的关系。

此外，运用上述原理，还可以开发出采用日本人或女性为主的态度的计算机和机器人，这在传统上被认为是湿的。

今后，在设计过程中，有必要根据这些可用性原则，制定可立即用于设计具体计算机和机器人软硬件规格的湿界面准则。

(c) 2001年9月-2002年6月首次发表。

关于干/湿剂

(c)2000.8-2001.6首次出版。

浅谈干湿人社会运动的实现方式，在计算机上。"代理人 "是在计算机上实现的虚拟人格。

我想在计算机上模拟一个具有干/湿态度的人的社会行为。
我把电脑上虚拟的干性人格称为 "干性代理人"，湿性人格称为 "湿性代理人"。
比如日本人的传统行为模式是湿性的，那么我们就可以在电脑上模拟他们的行为，实现一个 "湿性代理"。

首先，我想解释一下我对 "湿剂 "系统的想法，人与人之间互相给予干/湿的感觉，物体（气体和液体）给予人干/湿的感觉，这是共同的。动能越小，物体之间的相互吸引越大，感觉越湿。
(1)干人(干剂)的运动应类似于气体分子的运动。
(2)湿人(湿剂)的运动应类似于液体分子的运动。
这意味着
首先，考虑多个干剂的运动。
由于动能大，所以装置高速运动。
由于几乎没有相互吸引（力相当于分子间的力），每个人都可以分别独立运动。
因此，他们可以分别独立运动。
在干剂运动的情况下，不需要考虑分子间的作用力，所以可以计算出每个干剂的运动轨迹并分别移动，不需要考虑相互干扰。
另一方面，如果我们考虑多个湿剂的运动，则
因为动能小，所以运动速度慢。
由于相互吸引力(相当于分子间的作用力)很强，它们每个人的运动必须以这样的方式进行，即它们的运动相互吸引和相互干扰。
因此，每个代理必须以这样的方式运动，使它们的运动相互吸引和相互干扰。
相互吸引的形式表现为代理人将彼此的位置拉近。因此，湿代理商之间的相互吸引对其起作用，就会相互靠近，彼此产生亲和力和依恋感。从这个意义上说，湿代理商可以说是互相 "宠爱 "的代理商。

湿代理需要在相互干扰的情况下，考虑到周围其他代理的运动，每个代理的运动轨迹不能独立于其他代理而确定。因此，每个代理的轨迹计算要比干代理复杂得多，实现起来也比较困难。

各个湿剂的运动可以简化和编程，例如，如下所示。

(1)首先，确定每道工序各运动的距离(速度)。

(2)计算出所移动的方向。如果今后是第一次移动，则任意设定一个移动方向。

(3)检查在你的位置一定半径范围内是否还有其他人，如果有，记住他们的位置。

(4)对于记住自己位置的其他人，计算对方与自己的位置关系，即从自己的角度看，对方位于哪个方向。

(5)计算记忆位置与对方所处方向的相互吸引关系。

(6)依次合成相互吸引的力量，针对记忆位置的其他人数设置，确定自己整体被拉向哪个方向。

(7)他综合自己所处的方向和相互吸引的方向，最后决定向哪个方向移动。

(8)通过每一个过程的运动距离(速度)，向最终确定的方向移动。

对每个人重复上述(1)～(8)，就可以实现湿剂的运动。但是，仍有一些问题需要解决。

在(3)中，为了确认他人在一定半径内的位置，我们需要获取空间内所有他人的位置信息，并判断他们是否在一定半径内。当他人数量较少时，这不是问题，但当人数较多时，就需要计算人数，这就很辛苦了。为了消除这种复杂的情况，每个代理应该能够只捡到其视觉范围内的其他人。

然而，在计算机上实现这种视觉可能是困难的。

在(8)中，当机器人向最终决定的方向移动时，假定它以恒定的速度移动，不管什么样的引力作用在它身上。

以上我所描述的是从全局、鸟瞰的角度来看多个代理的运动情况。除了这种方法外，我还会关注一个代理人的运动，研究另一个代理人（或一组代理人）与代理人视野中的干案有什么不同，这样就能以更接近真实人际关系的形式了解代理人的个性和态度的干湿。是可以抓住这一点的。

或者结合移动代理的概念，代理在多个用户所拥有的电脑之间自由移动工作，通过屏幕等可以看到用户与对方的日系风格、湿粘性依恋。(它跟随用户在网络上移动。)要产生这样一种代理形式。这是另一种研究方式。

一般来说，如下。一种与用户有亲和感的湿式代理，为了拉近用户与代理之间的距离，自发地跟随用户。它能抚慰和治愈人们的心灵。(它

把人们的心变成了温暖的东西。)它是这样认为的，它可以成为给当今容易产生孤独感的人们带来精神关怀的重要因素。从这个意义上说，湿剂具有 "温暖 "剂和 "治愈 "剂的特点。代理人应该以什么样的态度去感受温暖，请关注 "温暖的界面设计 "的链接。

未来，根据以上讨论的结果，我们希望在计算机上模拟人类实际的干湿行为。例如，如果我们用Java语言系统实现，吐出的中间代码与计算机硬件无关，我们可以在任何类型的计算机上执行代理人的行为，我们认为这将是非常有效的。另外，医疗福利机器人作为物理形态的 "具体 "代理人，如果能让其获得湿润，就可能在心理上亲近需要护理的人，给他们生活的勇气，这可能会大大提高患者的康复程度和服务对象重返社会的能力。从这一点来说，可以说赋予机器人湿润感是未来的一个重要研究课题。

(c)2000.8-2001.6首次发表于《中国科技报》。

干（气）湿（液）分子运动模拟

2004年8月9日首次发表。

模拟干人和湿人的社会行为，可以认为分别类似于气体和液体分子运动的模式。在这里，我们借用分子运动专家编写的计算机程序，使我们可以实际比较和查看气体和液体分子运动模式。

在Java小程序中模拟气体分子和液体分子运动的结果在电影中显示如

下。请看电影进行对比。

表 43.

表 43.

干气分子是个人主义的、自由的、关系的、流动的、开放的......，而湿液分子是集体主义的、调节的、关系的、根深蒂固的、封闭的......。顺便说一句，干气分子更像游牧、牧民、男性为主的西方社会中人们的行为，而湿液分子更像农耕、女性为主的日本和东亚社会中人们的行为。

2004.8-9首次发表。

纤维与干湿性

2006年7月首次公布

小结。
给人的皮肤带来干燥感的纤维，毛发的植入是沿着图案D "分散种植"，给人的皮肤带来 "分散的触感"。另一方面，对于给人体皮肤以湿润感

的纤维，毛发沿图案W "密植"，给人体皮肤以 "密触"。

毛巾、毛毯、床单、衬衫等服装和纺织品，根据其毛发移植和纤维花纹的不同，可分为给人干感的干纤维和织物和给人湿感的湿纤维和织物。

干性纤维的毛尖较粗，种植有缝隙，网眼较粗，皮肤与纤维之间有明显的界限。

它给皮肤的感觉是 "散乱 "的，与皮肤的凸凹相贴，织物的突起是低密度的，稀疏而空旷。其毛发植入和纤维形态属于 "散植 "型花纹D.夏季干爽的床单等都属于这种类型。

这样可以抵消纤维的干燥感，从而度过炎热潮湿的日本夏天。

而湿纤维的毛尖很细，密密麻麻地填满了毛发移植，毛尖细腻，覆盖在皮肤上，没有任何缝隙，皮肤和纤维之间没有界限。

毛刷的毛尖细密，毛尖细密，覆盖皮肤，没有任何缝隙，皮肤与纤维之间没有界限。纤维的花纹是 "密植 "型的花纹W，冬天的丝绒毛巾就是这种类型。

这样就可以抵消纤维的湿润感，从而度过日本干燥寒冷的冬天。

2006年首次发表

生物

作为湿生物的生物--人类

2002.12-2003.03首次出版。

生物的生存离不开液态水。我想可以说，包括人类在内的需要湿润液态水生存的生物，本质上、根本上都是湿的。

生物体的生存离不开液态水。在包括人类在内的生物体中，液态水是必不可少的，在这一点上，我们可以说，生物体离不开液态水的 "湿"性。可以说，包括人类在内的所有需要水生存的生物体，本质上、根本上都是湿的。

他们体内的生物体大多是由液态水构成的。即使是人类这样的陆生生物，也是进化到陆地上生活的，在从海洋到陆地的进化过程中，体内充满了液态咸水。从这一点来说，陆地生物的身体里有 "海洋"。海水是液态水，包括人类在内的陆地生物生活在干燥的陆地上，体内有一种叫做海水的湿润物质，这使得它们的存在本身就是湿润的。

包括人类在内的生物，在与外界的界面上常有黏液。口中的唾液、鼻中的鼻涕、性生活时的精液、爱液等都具有粘稠的线状物，给人以湿润的感觉。就此而言，可以说生物是湿性生物。

只要是生物体，任何具有干性人格的人都离不开液态水，液态水会给他们带来湿润的感觉。关于这一点，我们可以说，如果从根本上说，即使是一个具有干性人格的人，也是一种湿性的存在。我想可以说，即使是态度干脆的人，其根基深处也是以湿性为主的。

(c)2002-2003年首次发表于2002-2003年。

地质学

天气、水分和湿度

2009年11月首次发表。

这说明了湿润的水分和湿度在天气中的重要性。

在气象新闻中，大部分的气象新闻都是以湿热和水的相关话题为主。水分和湿度在天气中的作用是很重要的。

大气中的水分是。
气态水汽。
液态云、雾（气态中的液体、小颗粒。小颗粒。
液态雨（大颗粒）。
要分为。

水中的气体是。
气态气泡（液体中的气体。气态气泡(液体中的气体、河流中的气体、海洋中的气体。
气态气泡(液体中的气体。在江河、海洋中)分为。

天气、天气和水、太阳、空气

2009年11月首次发表。

天气和气象的组成部分分为水、太阳和空气。

水的成分
固体=冰、雪
液体=雨、云、雾/河、海。
气体=水蒸气空气湿度

太阳。
温度

空气
气动风

天气、气象学和分子粒子的表现形式

2009年11月首次发表。

在解释天气和气象现象时，我建议，如果把水和其他物质用分子粒子来表示，会更容易理解。

天气和气象现象应该用水蒸气对空气分子和粒子来表示。
雨、云、锋......这些现象的本质，用粒子来表示就容易理解了。

[评析：应用]关于干湿感觉、个性与社会。

社会的一般

自然环境的干湿关系与社会的干湿关系。

-从农业(游牧和农业)的角度来看;
1999.1-2005.8首次出版。

我们考察了人们性格和态度的干/湿程度与所处自然环境的干/湿程度之间的关系。结果推导出 "干燥环境=游牧民族=干性人格 "和 "潮湿环境=农业=湿性人格 "之间的相关关系。

本节总结了对环境干湿关系和社会人际关系中干湿关系的考察结果，主要是对农耕方式的考察。

之所以选择农业状态作为考虑轴心，原因在于。
(1)它是一个在实施活动中与自然环境直接接触的产业，从这个意义上说，受自然环境的影响很大。如谷类、蔬菜、草类的种植，受气温、温度、降水、风速的影响很大，这一点很明显。

(2)粮食安全是支撑人类生活的最基础产业。它是人类社会的基础和根本，对决定社会风气的走向有很大影响。例如，在日本社会，这是一个与农业没有直接关系的领域。例如，在与农业没有直接关系的领域(如卫生、劳动等)，但具有农业村特色的政府、企业组织等领域，日本社会普遍使用 "村社 "一词，可见一斑。

在考虑自然环境的干湿性对一个社会的影响时，我们可以考虑农业这个与自然环境高度关联、对整个社会影响较大的产业，代表这个社会的社会关系的干湿性。

从全球范围来看，农业可以分为游牧（牧业）和农业两类。

游牧（或称牧业）是指以马、牛、羊等动物（牲畜）为对象，为动物

及其产品（奶、肉、皮毛等）寻找食物（草）和水源，以谋生为目的而四处流动。因为他们与流动的动物生活在一起，所以他们的生活是动态的、轻盈的。他们不喜欢货物的积累，以免妨碍他们的行动，他们的方向是货物的流动（flow）。

农耕就是种植谷物（水稻、小麦等）、蔬菜、水果等植物，并以其产品（水果、种子等）为生。在一个地方生长的同时，与不能移动的植物一起生活，其生活是静态的、有重量的，它的方向是积累（储存）物品和财产（物质财产），而在一个地方固定不动（不动）。
游牧(牧业)是在干燥的、降雨量相对较少的自然环境中进行的，如沙漠、草原等。
农耕是在降雨量充足、水源丰富的湿润自然环境中进行的，如季风区。它们是植物生长所必需的）。

表 45

1999年5月至7日利用万维网进行的一项调查结果表明，就态度而言，游牧=干，农业=湿（约200名答卷人）。

表46

从上表可以说，农业社会的人际关系是湿的，游牧社会的人际关系是干的。

为什么农耕社会的人际关系是湿的，游牧社会的人际关系是干的？可能的解释有以下几点。

集体主义、同情取向（农耕）--个人主义、非同情取向（游牧）】。
就像水稻种植中的插秧、收割一样，农耕需要一群人作为一个群体，与环境中的其他人一起完成同样的任务，需要作为一个群体与周围环境的团结、同步、合作。因此，它必须是湿润的。
在游牧业中，每个人都带着自己的马或牛往不同的方向去放牧，往往是单独行动，独立完成任务。因此，它一定是干燥的。
定居和表亲为主（农耕）--非定居和非表亲为主（游牧）】。
农耕是定居的、以定居为导向的农业，它往往形成固定的、相互关联的关系，因此是湿性的。
游牧农业是一种非定居的、非关系导向的农业，从一个地方到另一个地方，它们之间的关系很容易被打破，因此是干的。

关系导向型（农耕）--非关系导向型（游牧）。
农耕是一种关系，定居的邻里之间每天都会面对面，即使有矛盾，也会落入见面的陷阱。因此，我们应该尽量建立和维护同住一地的人与人之间的良好人际关系（一种和谐的状态），尽量做到和睦相处，避免对立。在这方面，要湿。
游牧民族今天可能相亲相爱，但明天就会分开，各奔东西。即使他们意见相左，不相往来，但如果他们搬到不同的地方，远离对方，那就足以让他们不相往来。因此，他们对维持良好的人际关系（和谐状态）没有那么多兴趣，在这方面是干巴巴的。

管制主义（农耕主义）--自由主义（游牧主义）。
耕作，就像水稻种植中的农业灌溉一样，需要相互监督和控制（例如，在水稻种植社会中，人们应该相互监督，以确保每个人不会擅自向自己的田地中抽取过多的水）。从这个意义上说，它是管制主义的。从这个意义上说，它是管制的，因此是湿的。
游牧主义在广袤的草原上自由活动，不受他人约束。游牧主义在这个意义上是自由的，因此是干的。
相互依存取向（农耕）--独立取向（游牧）】。
养殖业和水稻种植业的农业用水一样，都是与相关人员相互依存的。一个人取山水，另一个人就会少取。或者说，在农业中，如水路、道路的维护和收割，人们不能单打独斗，需要在集体中互相帮助。从这个意义上说，它在人际关系上是相互依存的、湿润的。
游牧业要求相关人员单独工作，相互独立。他们需要独自骑着马在空

旷的草原上奔波，独自完成放牧工作。从这个意义上讲，他们自力更生，人际关系干脆。

密集取向（农业）--广域分散取向（游牧）。
农耕是集约型农业，人力、物力集中在一小块土地上。参与其中的人所居住的地区，人口密度大。因此，在人际关系方面，可以说是以密集（过度拥挤）为主，湿润。
游牧农业是一种自由耕作的形式，只有少数人分布在大面积的土地上。参与其中的人所居住的地区，人口密度很低。因此，可以说游牧农业具有广泛的分散性和干脆的人际关系。
以上解释可归纳为下表。

表 47

因此，可以说，自然环境的干湿程度与人际关系的干湿程度是正相关的。

简而言之，干燥的沙漠和草原民族(犹太人和阿拉伯人等游牧民族)是干燥的。干旱的沙漠和草原民族（犹太人和阿拉伯人等游牧民族）是干的，而干旱的沙漠和草原民族（犹太人和阿拉伯人等游牧民族）是干的，绿色的民族（东亚和东南亚的稻农）是湿的。就是这么回事。牧业民族和奶业民族，他们生活在没有沙漠那么干燥的土地上，但植被生长不足，不能完全依靠农业，他们过着半定居半迁徙的生活，依靠畜牧业。(比如西欧。)他们可能是两者之间的中间地带。

在上述方案中，日本是一个典型的稻作民族，是一个湿润型的民族。而欧美则是游牧民族，属于相对干燥的类型。

就此而言，在判断一个民族是干型还是湿型时，不妨了解一下这个民族是农耕民族还是游牧民族。

毋庸讳言，为了证实上述情况是否真的如此，有必要到世界各地(包括旱地和湿地)进行实地考察，以证实人际关系在干旱地区是干的，在湿地是湿的。

(c)1999.1-2004.8首发于《》。

国际上的干态和湿态是哪个标准？(国际上哪个更权威？)

(c)2000/07首次发表

笔者进行了一项调查，以确定态度的干湿程度与被认为是国际标准的态度之间的关系。笔者的结果表明，"国际标准。(国际权威。)＝因此，笔者明确了 "国际标准，(国际权威)＝干"(在当今日本年轻人中)。

以上内容详见资料部分。

干的态度和湿的态度，哪个被认为是更好的（更可取的或理想的）？

2000年11月-2005年6月首次发表

笔者进行了一项调查，以确定干/湿态度与社会可取性之间的关系。笔者发现，"较好（喜欢、理想）=干"（当今日本年轻人）。笔者发现，更好（喜欢、理想）被认为是 "干"（对当代日本年轻人来说）。

研究表明，当代日本年轻人在对自己个性的心理测试中，往往会给出干巴巴的回答。这与 "日本性=湿性 "的传统图景明显不同。

根据Edwards，AL(1953)的观点，人格测试和心理测试中使用的所有项目都被定位在社会可取性的维度上，测试项目的社会可取性越高，受测者越有可能说这些项目适用于自己。
日本青年之所以倾向于选择 "干 "的类别，是因为他们在努力适应自己的性格和态度的干性，社会上认为 "更好"、"理想"、"可取"，不可否认，他们真实的（无意识的）性格可能是湿性的。
因此，我进行了一项网络调查，以验证日本青年认为比较好（喜欢、理想）的是干性态度。
调查的目的是为了了解两种态度中哪种态度更好。我们第一次以这样的方式进行，让他们可以进入原网页，即可以进行心理测试或阅读干/湿态度的解释。
调查项目是从1999.5-7年调查的全部问卷项目中提取的，并被认为是明显的干（湿）态度（原则上Z分在5.00以上）。每类问卷均匀抽取约40个项目。
答卷时间为2000年10月下旬。
结果]。
受访者总人数约为200人。男女受访者的比例约为45:55，其中女性略多。
近九成被訪者可以說是年輕人居多。

調查結果 (你認為哪種態度較好、哪種態度較喜歡、哪種態度較理想？)
回應期 2000/10/24-25
200个答复
男性44.000%，女性56.000%。
女性56.000%。
31.000%的青少年
56.500%，20多岁
30s 11.500%.
40s 1.000%.
50s 0.000%.
60s 0.000%.

70s 0.000%.
响应率

表48

注："-.--"标记是假设干的项目。(左侧。)在实际调查问卷中，喜欢的比例超过50%，但没有达到0.10的显著性水平。
假设为干货的项目，标注为 "x.xx"。(左邊。实际问卷中喜欢的项目，被调查者的比例没有达到50%的显著性水平。

因此。
表示干/湿的态度项目均被评为 "较好。(有利、理想。)(不利、不理想)"，对每个表示干湿的态度项目。(不利，不理想。)"--对表示干/湿的每个态度项的 "优于 "和 "差于 "进行评价。
干-湿态度与 "较好 "态度有显著差异（1%水平）的占87.8%（36/41）。
态度 "较好 "的项目有显著差异（1%水平）至2.4%（1/41）。
无显著差异的项目（1%水平）->9.8%。(4/41)
以显著差异(1%的水平)将 "干燥 "列为 "更好(首选或理想) "的项目数量超过所有项目的90%。相反的情况很少。
因此，"更好（首选、理想）=干 "的假设得到了很好的支持。
根据这些结果，在心理测试中得到 "干 "结果的被调查者有可能是因为 "干的更理想 "而选择了干的选项，而实际上他们是湿的。对此，如何开发一个不受 "社会可取性 "偏见影响的心理测试来判断人们是干的还是湿的，还需要进一步研究。
那么，为什么 "干 "的性格和态度会被日本青年认为更好（更理想、更可取）呢?
其原因是

(1)战后美国占领军主导的干式 "日本宪法 "的出台，以及以 "邻里守望 "和 "特别高等警察 "为特征的战前日本社会相互监视、干涉隐私、剥夺言论自由的湿式社会日益受到排斥的趋势，导致 "干式可取 "的观点普遍存在。. 可能是日本年轻人从小对战前的日本一无所知，只接触到战后的日本价值观，所以老老实实地回答 "干=可取"。

(2)在当代日本社会，随着社会工业化的发展和交通、通讯网络的发达，作为传统湿润源头的水稻耕作的传统社区规制已被瓦解，构成社会的人们成为干涸的 "游牧民族"。日本社会的这种干燥倾向，使干燥的个性和态度成为社会的理想。
(3)在当代日本社会中，以下趋势依然强烈。日本社会有向西方社会这个发达国家看齐的倾向。试图模仿或追赶西方社会。例如，在产品名称中使用西式片假名和英文字母就是这种倾向的一个例子。既然认为西方社会是干巴巴的，那么为了在原则上赶上--或超过西方社会，最好采取干巴巴的态度。
以下是一些需要考虑的要点。
[参考文献]
Edwards,A.L. 1953 The relationship between the judged desirability of a trait and the plobability that the trait will be endowed. Journal of Applied Psychology, 37,90-93

(c)2000.11-2005.6First published

社会的乾坤与现代化

1999年9月至2006年6月首次出版

我研究了社会的干湿性与现代化的关系。我明确了现代性与干性的关系，并以 "伪干性 "的概念为关键，总结了日本这样一个湿性社会的现代化。

1. 湿润社会的现代化
根据社会学词典的定义，现代化被认为是社会变得更加理性、科学和个人主义，一个人的名声是基于他或她的表现而不是他或她的隶属关系，以及分工（官僚制）的发展。
据笔者1999年5月至7月的调查结果显示，"现代"、"进步"、"理性"、"科学 "等词语都给人以干巴巴的印象。因此，必须把它看作是 "现代化=行为的干燥"。

干性社会比湿性社会的个体在思维上更具有进步性，因为他们的思维是理性的、科学的、独创的，积极寻求向未探索的领域扩散。能够自主地内化现代化。
相比之下，湿润社会的人是不理性的，不科学的，不愿意自己向未开发的领域去探索。他们的思想比干式社会更落后，因为他们遵循先例，轻视原创。与干社会相比，不断遭受落后的束缚）。不具备自行内化现代化的能力。现代化首先是通过遵循、采用或模仿干式社会独创性的先例来完成的。

湿性社会要想实现现代化，就必须与干性社会接轨。
湿性社会急于实现自身的现代化，效仿干性社会的体制，实现现代化。
对干文化的 "适应 "和对干文化的 "专制 "接受，都源于湿的动机。它们外表看起来是干的，但内心仍然是湿的。真正的干是无法实现的。要做到真干，就必须抛弃同情取向和专制主义。

2.以 "湿 "的方式接受干文化。
在后现代世界，西方的干式文化被认为是全球标准，是可取的。目前全球行为模式的标准（global standard）是西方的做事方式，世界上比较权威的行为模式是干式模式。
湿日本社会正试图模仿西方文化，模仿自由主义、个人主义等干式行为模式。
西方干式文化是世界标准的事实，起到了权威的作用。对于湿社会的成员来说，他们必须努力成为该（世界标准）的一部分。(试图融入其中。)并以此来激励他们加入世界主流(与西方接轨)。在当今的日本社会，很难找到一种干脆利落的态度。

在当代日本社会，有一种以 "湿 "的方式接受干的文化。
湿性社会的成员之间应该 "合群"（大家一起），模仿干性社会的行为模式。例如，(在湿性社会中明显。)试图以 "集体主义 "的方式，大家一起以 "个人主义 "的方式，在干性社会中明显。如：呼吁尊重隐私。
(周围的人也是如此。)如果你不以西方(如个人主义)的方式行事(周围的人也是如此)，就会感到尴尬。 事情。
因此，在真正的干燥文化中，人们并不喜欢这种调和。

最初，日本社会试图只采用干式社会的外在技术，而不改变自己的湿式行为方式（所谓日本精神和西方人才）。然而，表面上的技术引进并不足以完全永远追赶他们。社会必须是湿的。(比如强调精神主义而不是理性。)这就使得真正的现代化无法实现。
日本社会就是西方社会的样子。为了更充分地认同西方的生活方式(全球标准)，日本社会开始努力使自己的行为适应干巴巴的社会。由于战后一代的孩子们在西方（尤其是美国）接受了作为社会行为模式的教育，成为社会的承担者，这种现象变得更加明显。
西方干流社会的个体确实不喜欢 "循规蹈矩"（即希望彼此独立自主地行事）。在这一点上，即使两个社会在外观上越来越相似，但日本社会的结构与西方社会的结构还是有本质的区别，日本社会的结构是建立在顺应主义的基础上的。它是试图以集体主义和专制主义的方式与西方社会保持一致，并跟随西方社会。(例如，试图全部模仿个人主义和自由主义。在这一点上，现代日本社会和传统的西方社会，人们反专制、不同情、自由地朝不同的方向发展，而不是一边倒，尽管从表面上看，日本社会和西方社会在表面上干脆利落，但从根本上看，日本社会和西方社会显然还是有矛盾的。
日本本质上是一个湿润的社会，只要西方社会保持全球标准地位，只要他们在世界上有动力，就会试图模仿和认同个人主义、自由主义等。不，让我们回到湿漉漉的社会制度（要改变模仿的对象）。事实上，它被认为是回到湿的社会制度（改变模仿的对象）。在这一点上，与西方社会的社会性质有根本的不同，西方社会努力保持个人主义和自由主义，不管是否是全球标准。

3. 湿润社会的伪干性（湿润社会与干性社会的表面认同）。

上述湿润社会的干瘪现象，可以用 "伪 "干和 "真 "干的区别来解释。

(1) "伪干 "的人(真干)是(1) "伪干 "的人是指遵循或模仿干的行为模式(如通过专制主义)，表面上看起来很干的 "湿 "人(虽然他们确实是个湿人)。
(2) "真干 "的人行动干练是他们自己的意愿。干是他们自然而然的事情。
要使一个伪干的人成为真正的干，就必须抛弃他们行为背后的湿性，如专制主义和调和取向。
在 "伪干 "的行为模式中，干练的行为动机必须来自于湿的地方。(因为权威，所以人们试图与它融为一体，模仿它。
那 "伪干 "的人以集体主义的方式进行个人主义行为。(为了与大家保持一致。)或者以权威主义的方式追随反权威的社会运动(被视为可以模仿的榜样)。或者试图以崇拜西方诞生的个人主义和自由主义的干巴巴的理论为权威，从而有一种统一的感觉。

总之，我们试图以一种与湿的自我相反的方式行事。在这个过程中，会出现无意识的心理冲突。当人们明确意识到自己所做的事情的矛盾时（采取非同情的行动方式，同情、自由主义，为了追赶西方，在控制整个公私部门......）。有可能陷入一种精神分裂症的危险，当人们明确认识到

"伪干 "们在保持自己的 "湿性 "的同时，力求模仿干的行为。之所以会 "模仿"，是因为他们的行为符合他们的 "湿性"。比如，试图以 "集体主义"（大家同时）的方式，采用个人主义。我们试图模仿和认同一种与自己截然相反的行为模式。这里面存在着严重的自我矛盾。

通过 "伪干化"（湿社会对干社会的模仿）达到的只是一种表面上的 "伪个人主义 "和 "伪自由主义"，必须与 "真正的个人主义 "和 "真正的自由主义 "区别开来......。"真正的个人主义"、"真正的自由主义 "是要区分的.它是由于被迫（不可避免地）适应一种与自己原来的行动模式截然相反的行动模式而带来的，当一个人厌倦了这种适应，就极有可能回到原来的集体主义和管制主义。模仿与自己的倾向相反的行为是很累的。

日本作为一个湿润的社会，生活确实更加西方化了，但是很难说这个社会已经和西方完全同质化了。个人主义、自由主义、不和谐、强调独创性等等......）他们并没有进步。而是在适应干巴巴的西方社会的过程中，他们不断意识到自己与西方的差异，并渴望通过更全面地模仿

西方的模式（一种可以依附的权威）来弥补差距。而这种差距是永远无法弥补的。这是因为，干巴巴的西方社会与日本社会到目前为止的"追随权威 "和 "同情心 "是相反的（走向认同西方社会）。

但是，只要干式社会占主导地位，湿式社会就会模仿干式社会，行为上看似干式社会，但核心是保存湿式社会。(不合理、集体主义......)自然而然地就会出现。

不过，也可以想象，即使在湿润的社会里，一个人一旦体验到了干燥自由的滋味，也会因为害怕周围存在的公共限制带来的人际关系的烦扰再次出现，而努力保持干燥。

4. 另一种 "伪干 "型

伪干有两种类型，除了上述主动的、干脆的社会适应性外，另一种是被动的、消极的，因为每个人都被某种外在因素切断了湿性相互制衡的公共规定。

被动的伪干。是构成共同体（主要是农业）的每个人的状态。
(1)由于交通和通讯的发展，分开居住，各不相干。
(2)由于分工的发展，从事不同的任务和兴趣。
这就导致了共同点的丧失，每个人都被禁锢在自己的世界里。以这种形式进行。

这种被动的干脆表现在家庭关系上，比如，每个人都在自己的私人房间里追求自己的世界，而不是通过回家或在不同的时间吃饭来互相分享。

湿润社会的人一直生活在社区内封闭的、自我封闭的、自成一体的世界里，不倾向于主动追求社区外的生活。为此，他们不信任与自己无关的陌生人，也不与陌生人交流。在陌生人的包围下，每个人都会给自己制造一个壳，对外界采取封闭、消极的态度。可以说，社会在保留封闭性的同时，也变得 "个体化 "了。

湿润社会中的人们，已经脱离了社区的规定，与陌生人并肩而居，如大城市的公寓楼中，人与人之间、人与人之间都变得封闭了（自成一

体）。尊重世界，拒绝进入对方的地方（离开对方）。让对方一个人呆着。这是一种互相体贴（关心）对方，善待对方，使对方不受伤害的自闭态度。

这种自闭的态度和真干的态度一样，都是重视个人的世界（个人主义）。但是，它与真干的态度有明显的不同，真干的态度是不太注意对方的心态（非个人取向），或者是坦率地、非黑即白地向对方表达自己的意见，而不考虑自己造成的伤害（反模糊取向）。另一方面，它与传统的湿性人际关系不同，它不涉及传统社区规定中的那种对对方隐私的干涉。

就此而言，在今天的湿性社会中，"消极的或自闭的伪干性"，如自闭的个人主义等，已经与干性社会更加契合。从这个意义上说，当今湿润社会的 "自闭症个人主义 "等伪干性，与干性社会的 "积极的、同情的伪干性 "是同步进步的。

综上所述，伪干化又可细分为两种类型。1）积极的（调和型）；2）消极的（自闭型）。

5. 湿性社会比干性社会具有优势的条件。

湿润社会总是比干燥社会落后，并不意味着湿润社会总是比干燥社会差。
干式社会的技术发展停止。(要达到技术成熟的程度。)那么湿润社会就会比干燥社会更优秀。如汽车工业）。
只要技术发展迅速，干式社会就占优势，但随着技术的成熟，进步变得渐进（一系列小的改进），湿式社会就占优势。当技术成熟，进步变得渐进（一系列小的改进）时，湿性社会将占主导地位。
当干式社会不断创新时，湿式社会必须努力追赶（需要同步的伪干式）。 事情。但是，一旦湿性社会赶上了干性社会的技术水平，湿性社会又会在技术和实际应用的小改进上比干性社会更胜一筹。由于湿式社会在技术的小改进和实际应用上优于干式社会，所以湿式社会会比干式社会有优势。但是，如果干式社会再次在新的重大技术革新中获得成功，湿式社会的成员就必须再次回到相对落后的状态，与干式社会的成员相比 "亦步亦趋"。这就是困扰湿性社会的 "落后的束缚"。
综上所述，在现代化（技术创新）的进程中，我们可以说。

(湿性社会尽力追赶，受 "落后性制约")。
(2)成熟期技术创新速度减慢，湿性社会追赶干性社会对技术进行小的改进和实际应用→湿性社会占优势。
这两个时期是循环往复的：创新期（干性社会占优势）→成熟期（湿性社会占优势）→创新期（干性社会占优势）→成熟期（湿性社会占优势）.以此类推。
需要注意的是，湿性社会可能比干性社会更有优势，因为它能产生吸引人的情感等湿性部分的文化，而不是理性的文化（如产生动画作品的能力）。

1999.9-2006.6首次发表

干式智能、湿式智能

(c)1999.11首次出版

社会的干湿程度与智力状态（如期望的研究者形象）的关系。由此，我们发现 "干=原创 "和 "湿=博学 "的概念可以概括为以下几点。

1. 社会的干/湿性与智能状态的关系。
干、湿两类社会根据两种不同的社会类型，可以看出该社会典型的智能方式不同，例如，作为一个理想的研究者（学者）的方式。
从笔者在1999.5-7期间进行的关于干性和湿性性格和态度是什么样的研究来看。
干性人格是 "原生态导向。(试图进入未知的领域。)湿性性格更倾向于 "先例导向"。湿性性格的人更倾向于 "先例导向".被发现更倾向于 "先例导向"，而湿性性格的人更倾向于 "先例导向"。

如果把上述结果与智力的性质联系起来考虑，可以说，干性智力以新领域的传播为导向，而湿性智力以先例知识的积累为导向。
干性智力倾向于在其发明和发现的思想的新颖性上进行竞争，而湿性智力则倾向于在知识的数量上进行竞争。
综上所述，干式智能具有原创性和创新性。综上所述，干智能是 "创新"，湿智能是 "博学"。湿性智能是 "博学 "和 "学问"。

2、原创性智能
具有创造性的研究人员重视新的想法。原创性的智力对开辟以前从未探索过的新的、未知的领域很感兴趣。
原创性学者会往以前没有人尝试过（或尝试过但失败了）的方向走。
创造性的学者愿意往前走，往前没有人尝试过（或尝试过而失败）的方向走，而不承担失败或损害的风险。
把自己在世界上产生的第一项成果作为自己的身份，或作为自己存在的活生生的证明，供后人参考。
一个独立的研究者是以自我脱离现有理论为导向的。他说："我不在现有理论中（所以远离现有理论）。我发现了一个新的想法，而这个想法在现有的理论中是不存在的（所以远离现有的理论）。
创造型的人比博学型的人更容易犯错，更容易遇到危险，因为他们不能依靠现有的理论。在这方面，它更适合男性。在一个以创造性类型的智力为主导的社会中，男性更容易主动面对失败和危险（与女性相比）。

3. 审慎型智力
博学的研究者重视 "知无不言"。他们总是准备回答任何有关现有先例和学术知识的问题，并具有出色的记忆能力。
他们对现有的理论进行消化和整理，并以使后来者易于理解的方式提出。他们将现有的相互关联的理论相互结合，并进行细微的改进。在他们的头脑中尽可能详细地积累理论，建立一个活的数据库（活字典）。
一个博学的研究者旨在整合自己和现有理论。
湿润的博学的学者更有能力将现有的理论进行连贯的整理和总结。
博学派学者只选择和积累那些被权威学者评价为 "好 "或 "优秀 "的理论。

换句话说，他们不愿意（或不能够）评价那些没有先例的新理论和未知理论的有效性。换句话说，他们不愿意（或没有能力）评价没有先例的新的和未知的理论的有效性。
因此，现有的 "权威 "研究者，如
1）如果是原创型的，在过去取得突出成就的研究人员。
(2)如果是博学型的，应该是积累了大量先例的资深研究者，来判断新理论的有效性。
(2)如果是博学型的，应该是积累了较多先例的资深研究者，来判断新理论的有效性。
具有博学型智力的人不会自己提出新的理论，而是专心致志地吸收别人(原研究者)的成果。
也就是说，他们把所有的时间都用在检验和改进原创者提出的新理论上（即把它们与其他理论联系起来，增加新的详细理论）。换句话说，原创者把所有的时间都用在检验和完善原创者提出的新理论上（即把它们与其他理论联系起来，增加新的详细理论等）。在这方面，它是片面接收和被动的。
博学型研究者往往是 "知识的追逐者"，他们试图将原创者的最新成果纳入自己的工作体系中，并追着跑；或者是 "学术批评家"，他们只从独立的角度对新出现的成果进行评论。
博学型的人比原创型的人更不容易出现失败和风险，因为他们可以依靠现有的理论。在这方面，博学型更适合女性。相反，在博学型智力占据多数的社会中，他们更厌恶失败和危险（与男性相比），女性的力量更强。博学型智力，即使其实际承担者是男性（研究者本身。自然而然地认为博学的智力是在女性（母亲）的强大影响下发展起来的，即使实际承担者是男性。

4、对研究者的评价方式。
传统的理想研究者的形象只集中在能产生原创性成果的研究者身上。这对于干涸的社会来说显然是可取的，而对于湿润的社会来说则不然。
例如，诺贝尔奖（经济学、物理学......）诺贝尔奖（经济学、物理学......），是颁发给取得新的突出成就的学者的，是干智能（即原创性）的奖项。日本等湿性社会的获奖者很少。
我想，今后最好能设立一个湿学会奖，即对现有理论的组织方式和组合方式，有一个制度，在全世界范围内进行表扬。

(c)1999.11首次发表

社会的干/湿，思想上的接受和信仰。

2004年6月首次公布

社会的干湿与意识形态（意识形态和宗教）的接受和信仰的关系。因此，我发现，湿性可以概括为 "湿性=个人奉献（对意识形态或宗教的倡导者）"，干性=理论奉献（对意识形态或宗教本身的思想或宗教内容）。

在日本、中国、韩国等东亚湿润社会中，意识形态接受和信仰的特点是，对倡导者和教授个人的虔诚是第一位的，理论是第二位的。

另一方面，在西方和美国等干燥社会，意识形态的接受和信仰的特点是对理论本身的虔诚，脱离了倡导者和教授的人格，而不是对倡导者和教授的人格。

在湿漉漉的社会里，人与人之间的感情纽带和人格比什么都重要。对宗教和理论的信仰也首先是基于人格。

换句话说，湿社会的人认为："我的老师是个好人，是个了不起的人。他是一个伟大的人。我爱上了他。我想跟着他，我想跟着他，我想跟着他。"我想追随他，我想追随他，我想追随他.等等，在心理上受到启

发，与意识形态和宗教的倡导者和教授们团结起来，融为一体，首先强调他们人格的优秀和吸引力。

简言之，湿润社会的人对意识形态、宗教的倡导者和教授造成 "人格奉献"。

湿社会的人，把优秀的人品和人格放在首位，他们会说："XX先生是个了不起的人。→"XX先生的意识形态是△△。→"XX先生的人品优秀，说的话是毫无疑问的。XX先生说的是正确的，我肯定会同意他的观点。这就是思想和意识形态的认识顺序。简而言之，过分重视意识形态的承载者在性格上是否具有吸引力，使得意识形态的内容是否真的有效成为次要的。

此外，即使是与自己所信奉的意识形态的对手打交道，他们也会优先考虑 "我庇护于任何不同意XX先生的观点和思想的人，对我来说都是敌人"。这不是意识形态与意识形态的对抗，而是人与人的对抗。

总之，在湿润的社会里，人们最关心的是思想主张者的人格，思想内容是次要的。

因此，在湿漉漉的社会里，一个非宗教专业的学生，很容易被最先进的科学所吸引，如奥姆真理教的倡导者的人格表面上的深刻性所吸引，成为该宗教的狂热信徒，使其与创始人一起狂热起来。

即使他们掌握了最先进的科学知识，也无法理解这样一个基本思想：科学的内容和思想理论的内容与理论的支持者的人格是分开的，应该独立地对其进行评价。湿润社会的人们不善于把理论和思想的内容与其倡导者的人格魅力分开。

一旦他们认为拥护者的人格魅力是美好的，他们就会对拥护者产生强烈的感情和团结感，并开始与其他信徒争夺心理上对拥护者的忠诚和同情，他们说："我对拥护者比其他人更忠诚、更团结。"因为拥护者的人格魅力首先吸引了他们。

对他们这些湿润的人来说，思想本身的获得和理解促进了他们对思想代言人更强烈的心理投入，并在与其他奉献者的忠诚竞争中胜出，成为 "最接近思想代言人的人"。(得到爱。)成为一个工具和奖金的缘故。

但这种思维最终导致的结果是与思想倡导者一致的盲目信仰狂奔。

简而言之，这些人的湿性思维，把个人对思想和宗教的倡导者的虔诚放在首位，使得他们无法检查思想内容的危险性，即使意识到了这些危险性，他们与思想倡导者的统一意识也非常强烈，所以他们会一意孤行。

另一方面，在我们这个干巴巴的西方社会里，思想内容和宗教内容与人格是分离的。

简而言之，在干巴巴的社会里，我们相信的是思想和意识形态本身，思想家的人格性质并不那么重要。争论的焦点完全在于意识形态或宗教中所倡导的内容，内容是否正确，是否值得信仰。

就此而言，干社会对一种思想或意识形态的虔诚方式是 "非个人的、理论的虔诚。(理性的奉献。)能够称之为。

2004年6月首次发表。

关于 "集体隐私 "的概念。

(c)2001.9-2006.2First published

我们已经讨论了干式和湿式群体之间的区别，以及在其中建立的隐私。在湿群体中，个人的隐私是不可能的，但群体的隐私是可能的。

像公园这样的空间，不特定的人有可能接触到外界，这些空间具有公共性，是对外界开放的。那里的人看不到对方此刻在做什么，缺乏私人空间或隐私。

相反，个人的内部心理基本上是对外界封闭的，除非个人对外界说话或打手势，否则人们无法知道个人内心的想法。这就是个人层面的隐私。

传统上，这种隐私的概念完全是在个人层面（以个体为单位）来看待的。然而，隐私的概念可以应用于比个人更大的群体或组织。

例如，日本的政府机构等不向外界公开足够的信息，并试图保护内部秘密的团体，在团体层面建立了一种拒绝外界进入的隐私。

当一个团体将其不为外界所知的秘密只在其成员之间分享，只有特定的少数人可以接触到这些秘密时，这个团体就具有了隐私。

从这个意义上说，隐私的概念不仅在传统观念中的个人层面上有效，而且在群体层面上也有效。群体层面（群体的单位）的隐私就是我们所说的 "群体隐私"。群体隐私的概念也可以称为 "团体隐私"。

当群体是湿的或干的时候，群体隐私的概念有稍微不同的一面。

当群体是湿的时候，有一种力量在起作用，就像液体的表面张力一样，会把外界的访问反弹回来。群体内部的个体是如此的粘稠和相互联系，以至于在个体层面没有隐私。但是，他们对外界是封闭的，由于他们不愿意透露自己在内部的所作所为，所以是隐秘的、不为人知的。在这个意义上，群体本身就有一种拒绝与外界接触的隐私。

在湿性群体中，可以说是以牺牲个人的隐私为代价来保证群体的隐私。

在湿团体中，就像日本农村的人际关系一样，团体中的每个人都长期保持着与对方的联系，因此，周围对方的各方面情况被多方了解到，他们会尽量隐瞒对方(即尽量拥有一个私人领域)。但内容很快就会暴露。(要暴露。)我们对对方的看法(我们的所作所为)会立即传达给周围

的人，无法隐藏。之所以能够做到这一点，是因为周围的每个人都会通过建立自己的行为模式数据库来了解当事人的行为模式，如 "他（她）在做这件事的时候是这样想的"。

在湿群体内部，所有的信息都是共享的，不存在个人隐私。

因此，隐私在个人层面上是不成立的（缺乏。因此，隐私在个人层面上不成立（缺乏），但在群体层面上却以某种方式成立（高一个等级）。(它可以成立。)这就是湿群体--社会的一个严重悖论。

在人为的组织中，由于科层制的存在，往往使信息在组织内部属于同一等级的不同群体之间无法流通。例如，当属于同一部门的第一科和第二科是竞争对手时，不同科室之间的交流就会受到阻碍，他们有不为其他科室所知的秘密事务。

这种科层主义是指当人们在所属的群体内部，即群体凝聚力较强时，由于试图将自己与群体外的人明确区分和区别开来，而产生的一种心理现象。特别是在一个湿润的群体中，每个成员的心理接近程度和相互融合程度都很高，因此，为了增强群体内的团结感，人们会尽量区分群体外和群体内，把外人当成陌生人。从这一点来说，可以说湿组织的宗派主义程度很高。另外，随着群体规模的扩大，内部比较接近的人之间会出现子群体，这就导致了子群体之间的宗派主义。在这种情况下，可以说，在每个存在宗派主义的群体中，"群体隐私 "被牢固地建立起来了，它不会试图接受其他群体的进入。

在这种情况下，在每个群体中确立了群体隐私后，为了将各群体团结起来形成一个有机的社会，各群体的代表(如中央部委的科长)可以在更高的层次(如部门)上对各群体(科室)的内部事务进行自我披露，使代表(科长有必要在与其他子群体(科室)的互动中发挥作用。虽然不同子集团（科室）的成员之间距离较远，相处不融洽，但通过代表（部门负责人）与各科室成员之间的频繁互动，促进了科室的融合，各科室的群体隐私也通过代表泄露。 发生。简而言之，从部门层面看，也就是高一级的部门，科室的集体隐私是不成立的，但在同级别的群体（科室）之间的关系中，集体隐私是成立的。

在湿式组织中，每上升一级组织，下级群体的隐私就会消失，而上级群体的隐私就会产生。例如，在部门级，部门级的群体隐私成立，而

处级的群体隐私则不复存在。因此，当我们越往上爬，社会就出现了倒树状的等级结构（所谓 "垂直社会"）。这意味着，除了顶层群体外，其他群体的群体隐私都消失了。换句话说，社会上层对社会个体成员的想法都是私密的，使得一下子控制整个社会的思想成为可能。这种机制是战前日本告密社会形成的温床。

可以说，湿润社会中群体隐私的建立是一个递进的过程，在这个过程中，各个群体(部、机关的司局)逐级上升(在部、机关的情况下，从司局到厅局)，每低一级就使群体的隐私无效化，升到最高一级后，再降到最底层(厅局到司局)，导致整个社会的隐私消失或缺失。

另一方面，即使是干群关系，也可以建立群体隐私。即使在被认为是干性的西方社会，也有很多群体，比如情报机构，完全封闭了与外界的联系，保证了内部信息的保密性。

但是，与湿性群体不同的是，干性群体允许在集体层面将隐私分解（减少和细分）到个人层面。在干群中，个人层面的隐私是被重视的，例如，允许在一个与周围其他人保持距离的分区内进行工作。在干式群体中，未经允许，人们不能进入个体的心灵，在这个意义上，个体的内部心理是非公开的。

另一方面，在湿性群体中，群体中的任何人都可以进入并观察个体的心灵。在一个湿性群体中，成员内部心理的充分自我披露是默认的，在这个意义上，可以说个体的内部心理是公开的（只在该群体内）。

那一个有隐私的群体是不公开的，以至于它拒绝与外界接触。(作为非公共的。)一个具有隐私性的群体保持自己的 "私人 "领域，追求群体的私人利益。

就日本的行政组织而言，问题在于，本应是公开的、向所有人开放的组织（不可能建立隐私概念），却以团体或组织为单位追求私人隐私。在部和部下的局/厅/处级组织中，把追求 "私人 "利益当作是部而不是国家利益的态度，凸显了日本行政结构中的集体隐私问题。

(c)2001.9-2006.2首次发表。

干湿法和城乡法

(c) 2001年9月首次公布

论述城乡之间人际关系的性质差异及其干湿关系。过去，城乡之间的关系是 "城市=干，农村=湿"，但随着交通、通讯的发展，农村越来越干燥。

在比较城乡社会状态时，确立了 "干=城市，湿=农村 "的方案。究其原因，应列举如下。

1）农村地区与其他地区具有同质性，居民的职业在自给自足的农业方面是相似的。少数人必须从事各种不同的工作，分工（功能分化）不活跃，在这一点上，每个人的心理位置比较接近，给人的感觉比城市中每个人的职业相互异质的感觉要湿润。(同质性的定位。)

2)农村由于居民世世代代都在同一个地方继续定居，所以具有极强的持久性(同质性取向)。在这一点上，与城市相比，给人以湿润的感觉，因为城市的居民变化快，定居性较差。

3)在农村，同样的社会交往组合会持续几代人，地方关系和血缘关系往往在居民中积累(裙带关系取向)。在这一点上，与城市关系相比，给人一种湿润的感觉，因为城市的社交是暂时的，容易很快断绝。

4）农村的居住模式似乎比城市更干燥，因为家庭之间在物理上比城市更分散。城市在物理上似乎比城市更拥挤（密集型）、更潮湿，因为家庭之间似乎更分散。但实际上，在城市里，每间办公室或住宅都有

坚固厚实的墙壁和只有主人才能打开的锁，这就造成了个人与个人之间极大的隔阂，在心理上比农村更加孤立和分散。(广泛分散的取向。)因此，可以说，城市实际上比农村更干燥。

5)在农村，人与人之间认识的时间长了，想法很容易暴露出来，甚至自以为是的隐藏起来。由于周围的人对自己在特定情况下的反应(或者说出来)已经有了很多经验，他们从很多角度了解(或者说可以看到)周围人的各个方面。彼此的所作所为是无法隐瞒的，匿名是不可能的（这是一个实名制的世界）。这是一个实名制的世界。在这方面缺乏隐私和湿润。另一方面，在城市中，居民为了保护自己的隐私，彼此之间形成了嫉恶如仇的匿名关系。在这方面，可以说是干燥的。
6）城市之所以比较干燥，是因为城市比较开放，对外来的各种人都能接受。而在农村，他们往往排斥陌生人，并以自己之间的强烈团结为荣，正如 "部落主义 "一词所言，他们在这方面是封闭的、湿润的。

然而，近年来，即使在农村，由于交通方式的发展，私家车的普及率也很高，比如，人们坐上汽车，利用铺好的道路从一个地方到另一个地方。在这方面，居民的固定化程度越来越低，游牧化程度越来越高。随着通讯方式（如互联网）的普及，人们的关系不再局限于本村，人们与其他地区的各种人的交往越来越多。

可以说，交通、通讯技术的发展，拉大了现代农耕村落中个体之间的心理距离，使他们属于不同的世界，从而导致了人际关系的枯燥。

三）2001年9月首次发表

关于 "干式功能主义 "的建议

-从一个自由独立的个人的角度来看；
1998-2006年首次出版

干式功能主义为社会学中传统的全能主义、湿式功能主义提供了一种替代方案，即把个人从属于整体，以个人为中心的视角，把 "功能 "看作是个人在环境中生存所必需的功能。

摘要]。
传统社会学中的 "湿功能主义 "是从包括个人和个体在内的整个系统和体系出发的，而我们则提出了一种新的 "干功能主义"，即从个体、个人和粒子出发，彼此孤立地自由活动。

在干式功能主义中，功能被看作是帮助每个个体、个人和粒子生存和持续发展的功能。干式功能主义以每个个体的分离、独立、自立和自由为前提，并试图摧毁、初始化、重新组合或重构现有的上层系统（社会、组织、公司……），如果这些系统不适合每个个体、个人和粒子的生存，那么它们就会被包围。就此而言，它是社会、组织、企业等的一种革命性的、变革性的思维方式。

功能主义有两种观点：一种是从个人、个体、个体粒子相互孤立地自由运动开始的干式观点，另一种是从包括个人和个体的整个系统或体系开始的湿式观点。

在下文中，我们将前者称为干式功能主义，后者称为湿式功能主义。

在干功能主义中，功能被看作是帮助每一个个体、个人或粒子生存和持续存在的功能。在干功能主义中，假定每个个体的分离、独立、自立和自由。包容每个个体、个人、粒子的现有上层系统（社会、组织、公司等）只是每个个体、个人、粒子生存的工具和手段，如果它们不适合个体、个人、粒子的生存，就会被摧毁、初始化、重新组合或重组。如果不适合个体、个体、粒子的生存，就会被摧毁、重新初始化或重组。从这一点来说，它是社会、组织、企业的一种革命性的、变革性的思维方式。

另一方面，在湿功能主义中，一个功能的出发点是维护围绕个体的整

个系统。其目的是为了维持和维护现有的系统。湿功能主义从整体出发，认为个体与整体是一体的，个体与整体是融合、埋藏和面向的，个体与整体是相互融合、和谐的。在这种情况下，系统本身具有与个体不同维度的独立意志或运动。换句话说，它是一种整体性的思维方式，它将整体优先于个体，将个体作为一个局部实体，为维护整体做出贡献。它也有维持现状的一面，即不断试图调整和改变现有的制度，以免破坏它。系统崩溃（企业破产）、自杀和初始化都不在考虑之列。

一种 "湿功能主义"，如传统的社会学和生态功能主义理论，认为功能是人类个体所属的整个社会和生态系统维持和生存的必要条件。在这个意义上，可以说是把个人看作是社会或生态系统的附庸。社会学或生态学功能主义的任务是分析社会或生态系统中相互联系的要素或变量的平衡性（平衡性分析）。社会学或生态功能主义最基本的关注点是社会系统和生态系统的自我维持或生存。为此，应确立 "功能要求"（系统的欲望和目标）的概念，作为系统维持和生存的必要条件。而正是 "需求分析 "明确了功能需求是系统维持和生存的必要条件和充分条件。

干式功能主义把功能看成是人类个体本身（而不是社会）维持和维持自己生活所必需的东西。社会的产生或维持，只能靠个体共同提高环境适应水平。如果每个个体的环境适应水平不能通过社会的建立而达到足够的水平，那么个体就可以（产生.破坏或消灭社会或离开社会的自由。就此而言，个人并不是社会的附庸。我们认为生存的主体只是个人而不是社会。

下面的干式功能主义不同于这种传统的极权主义、社会学和生态学功能主义，它提供了一种新的观点，即 "功能 "是个人在环境中生存所必需的功能。换句话说，"功能 "被看作是个体在与环境的互动中保护自己不被避开所必需的功能。

干式功能主义试图从以下几个角度重新思考功能主义。(1)从构成社会的个体的角度。(2)从与环境的相互作用或适应环境的角度出发。

功能是人类对环境保持一定适应性的必要条件，但功能是人类个体生存的必要条件，而不是维持整个社会的必要条件。社会和组织只是人类个体生存的手段和工具。

表 49

与传统的社会系统理论（根据T.Parsons、N.Luhmann、吉田玉人......等人的说法）有什么不同？与传统社会系统理论的区别在哪里（根据T.Parsons，N.Luhmann，Yoshida，Tamito......等人的说法。
干式功能主义与传统社会系统理论（湿式功能主义）相同，它把社会看成是一个功能分明、相互依存的单一部分系统。
干式功能主义与传统社会系统理论的不同之处在于，它采取的是个体主义的观点，是为个人量身定做的。它与传统的社会系统理论有很大的不同，它从一开始就从整个社会的角度出发，在分析社会系统时，不把个人作为分析的对象，因为它认为社会是由个人寻求更好的环境适应水平而产生、分化和改变的。

(三)1998-2005年首次发表。

正义、人性和干/湿性

2005年7月首次公布

义气被看成是对对方的心理束缚和不便，人性被看成是对对方的纯粹亲近，两者合在一起可以说是带来一种湿润的感觉。

传统上，义和人道都被看作是带来一种湿润的感觉。在文中，我们将解释为什么义和人道会被认为是湿的。

综上所述，义和人道被认为是心理上的束缚和不方便，人道被认为是

纯粹的亲近对方，都会带来湿润的感觉。

首先要解释的是义理。
义气可以看作是社会对等带来的束缚。

义理有三个方面
给正直的伴侣。
(1)你不想和被谈话的人有亲密的关系，因为你和他(她)总体上不一致，或者你和他(她)之间有很长的距离。在现实中，我希望和谈话对象有干系。其实，我想和对方自由自在，没有关系。
(2)自己对对方过去所受的帮助或私心，欠对方一个人情。你需要报恩，但由于某些原因，你还没能报恩，或者你不知道今后该如何报恩。
(3)你要继续和伴侣交往。你必须在他们面前假装和他们亲密，即使你并不想和他们一起出去玩。

如果你因为欠了对方什么而不得不向对方低头玩耍，比如，当你真的想和对方建立干系时，你却不得不和对方建立表面上亲密（伪亲密）的湿关系，这种关系就会被感觉到是一种束缚。

义气被感觉为湿的原因是。
(1)接近对方，即使是表面上的，也至少是表面和心理上的亲密关系。
(2)在与对方的关系中感到拘束或不便。
(3)归纳为(1)。

在这种情况下，由于欠了对方什么，就意味着自己必须顺应对方的意愿，而这往往与自己的意愿不一致，这就使自己感到不便和不甘心。这是公婆的消极方面。

但是，如果对一个欠自己人情的人不理不睬，就会使自己的社会信誉丧失殆尽，也会使自己无法自处。
在这种情况下，唯有把欠他们的债全部还清，才能解脱。

这种 "义"，是被对方帮助的人、接受对方东西的人、欠对方东西的人的心理；反之，"人道"，是帮助对方的人、给对方东西的人、给对方东西的人（欠对方东西的人）的心理，是相反的心理，即使是同样的湿心理。

人情是想帮助对方而不求回报的心理，是想真心接近对方，给予对方同情的心理。它是真正想给予对方帮助的心理，纯粹是出于善意，而不期望对方给予任何回报。它的特点是没有别有用心地想从对方那里获得利益或回报。
这就是不怀好意地接近和帮助对方的心理。从这一点上说，人性是湿润心理的产物，它缩短了与对方的心理距离，试图接近对方。

这种无偿帮助的对象往往被认为是正义的，这是正义与人性矛盾的一面，也说明正义与人性是一个硬币的两面，把它们看作是一对。

2005年首次出版

湿润社会中的干式人际关系。

(c)2002.10-2002.11First published

在日本和东亚这样的湿性社会中，并不是所有的人际关系都是湿性的，而是存在着对亲朋好友的湿性态度和对陌生人、陌生人的干性态度的对立。

在本节中，笔者将讨论日本和东亚社会中以湿性态度为标准的干性人际关系的机制。

1.引言

传统上，日本人被描述为集体主义，不喜欢隐私，喜欢与周围的环境

保持一致，喜欢规章制度。这些态度在笔者的研究中都被描述为湿性态度。

但在近代社会心理学中，如高野和英坂(1997)所示，在实验室实验中发现日本被试者的态度是个人主义的，与西方同行的态度并无不同，而西方同行的态度则被认为是集体主义的。这证明日本人的态度并非传统社会心理学中的集体主义。

上述现象应理解为日本人的人际关系由本应湿润的人际关系转变为干燥的人际关系。

2. 湿润社会中的干式人际关系

其实，我想说的是，即使在一个以湿性人际关系为标准的社会里，也不是所有的人际关系都是湿性的，在某些领域里，干性人际关系也是可能的。

在湿的社会里，人际关系可以是湿的，也可以是干的，视情况而定，因而同时具有两个对立的方面。在湿性社会中，湿性人际关系和干性人际关系同时存在，而且是相互排斥的。
上述假设可以具体解释如下。在日本、东亚等湿性社会中，人们对亲朋好友会采取湿性的态度，追求强烈的团结感和温暖感、纵容感，而对陌生人、陌生人则会采取冷漠、无个性的态度，对陌生人则采取干性的态度。可以是这样的。

3. 人际关系的干湿二元论的机制。

在湿润社会中，人际关系的干湿二元性被认为是由以下机制造成的。

在湿漉漉的社会中，每个人都有接近对方的心理吸引，每个人之间都有一种人际争夺的力量，通过牵着对方的手，尽可能地缩小自己所属群体的表面积，对方看不到已经形成的群体表面，无法进去。这些力量是：1.）不愿意让外人进入；2.）当群体中的同伴想从表面出来时，就会试图拉住他们，这相当于物理液体中的 "表面张力"。在这些条件下，人们更喜欢封闭的人际关系，只试图与自己所属的群体/同伴群体

内的其他人交往（他们只对自己群体内的事情感兴趣）。也就是说，他们只对自己群体内的事情感兴趣。

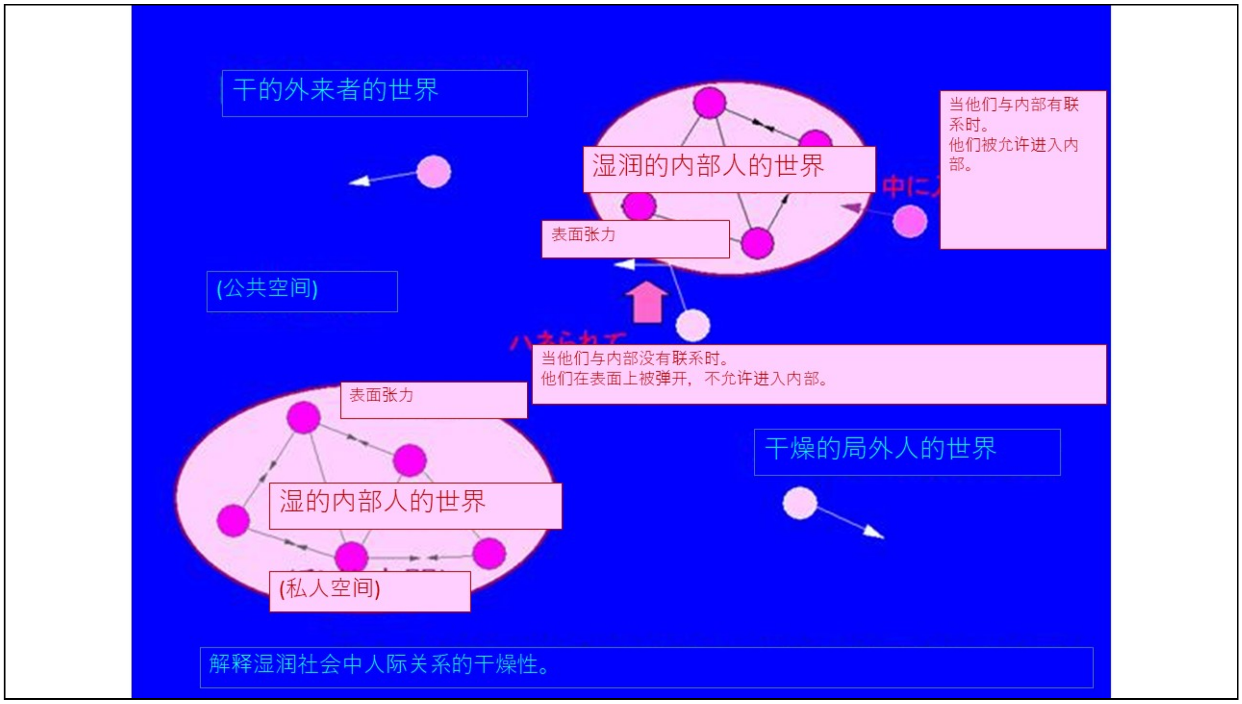
在湿润的社会中，由于所属群体的表面张力而产生的封闭性，使人们对所属群体的内部和外部产生了鲜明的区分倾向。而对群体内部来说，作为同属一个群体的亲人，有一种团结和温暖的感觉，属于同一个命运共同体的人之间产生了一种相互关心和帮助的关系，既关心和帮助对方，也关心自己。

这些充满人情温暖和相互扶持的湿性人际关系，其实是群体内部的封闭关系。在湿漉漉的社会里，人们往往会粘在一起，并努力保持一致，生成的群体就像物质层面的液态水一样，会产生一种区分内部和外部的 "表面"，以及排斥群体外的人进入群体的 "表面张力"。你自然会有。

在湿漉漉的社会里，人际关系中存在着双重标准，明确区分内外，把对家人的湿漉漉的态度和对外面的陌生人的干巴巴的态度作为标准。

可以说，在一个社会中，由于存在着一种 "表面张力"，而这种 "表面张力 "是人际关系湿润的产物，陌生人不容易从心理上进入群体，在人际关系上，从陌生人变成近亲需要付出很多努力。

下图说明了在湿润的社会中，由家庭群体组成的湿世界和由陌生人组成的干世界的区别，陌生人和陌生人分别来往。



(附录)湿润社会中的公共空间与私人空间。

在湿漉漉的社会中，"亲戚 "与 "陌生人 "有着上述鲜明的区别，公共空间（火车站--火车或公园）是一个 "陌生人 "的场所，不特定数量的陌生人为了不同的目的而临时聚集在这里，冷漠、干燥的态度是这里的常态。

在湿漉漉的社会里，人们在地理上偏远的地方有多个隶属的 "内部 "群体。如在日本，在家里，在工作中，在学校，在爱好俱乐部等），这样一来，公共场所就作为一个非个人的空间站在他们面前，他们在离开一个 "内心 "群体，重新进入另一个 "内心 "群体之前，只是短暂的经过。

因此，公共场所在湿漉漉的社会中是不被重视的。对于那些没有护照="边缘人 "的人来说，这是一个吹毛求疵的地方，他们可以加入某个 "内在 "群体（如流浪者、无家可归者等），而且不能保证他们能够过上人的生活。

基于上述考虑，与湿社会的公共空间相对的 "私人空间 "被认为是 "家庭 "群体的内部，就在其中。干性社会与湿性社会的区别在于，在干性社

会中，"私人空间 "指的是个人的私人空间，而在湿性社会中，"私人空间 "指的是 "私人 "的世界--自己的家庭群体的世界。在这种情况下，在湿润社会中，亲属群体有自己的隐私，说明它是一个私人空间。关于这一点，请看 "群体隐私 "的单独章节。

综上所述，在湿漉漉的社会里，"公"="外"。(陌生人的世界。)(内部人的世界。)"，"我"="内部。(内人的世界。)(内人的世界。)。

(补充)作为 "集体免疫系统 "的湿群体。

在湿漉漉的社会中，生成的群体中有一种 "表象"，它试图明确区分群体的内部和外部。存在一种 "表面张力"，它阻止陌生人进入群体，而陌生人在心理上也不容易进入群体。

在这种情况下，湿人群体中 "表面张力 "的功能被认为与机体免疫系统的功能及其基本思想相同。

免疫系统的功能是指机体能够接受同胞，但排斥那些与自己不同的、陌生的人作为攻击目标。

另一方面，在一个湿润的群体中，生物体接受那些属于自己的亲属进入群体，但如果有与自己属性不同的陌生人和异类试图加入群体，则会被拒绝。 事情。

因此，可以说，接受与自己属性相同的亲属，排斥与自己不同的亲属，其作用与免疫力相同。湿种群的这种特性可以用 "集体免疫力 "等词语来描述。湿润种群可以被认为是一种超越常规生物水平的集体免疫系统。

在湿种群中，接受或拒绝他人的标准是 "亲缘关系 "这一共同属性（即在同一地方生活或曾经生活过的地理联系。属于同一血缘的血缘关系。其所代表的属性）。)). 对于有关系的熟人，允许其进入，而对于没有关系的陌生人，则拒绝其进入，犹如 "一见不得其人"。

日本社会中的双重性例子

以日本为例，学校、政府机关、公司的招聘考试异常严格，因为组织内外分离的表面张力基本上对陌生人是封闭的，迫使考生必须在学业和运动上非常努力才能打开封闭的大门。

另一方面，考生一旦通过就业考试，注册成为家庭团体的一员，就会有一种家庭式的、湿润的、相互支持和合作的、充满相互团结和温暖的关系，除非考生自愿离开团体，否则这种关系是终身保障的。此外，还将保证生活中各方面的灵活性，包括提供企业住房、培训提高业务技能、退休后再就业的照顾等。

另一方面，一个家庭群体之外的陌生人，除非与该群体有某种联系（联系），否则极难进入该群体并在该群体内得到安置。因为他们没有组织的围墙保护，直接暴露在外面吹来的寒风中，生存环境恶劣。因此，浪人，也就是菜鸟，只能在干冷的、非人的人际环境中靠自己的机智生存。

因此，在传统的日本社会中，湿漉漉的家庭群体和干巴巴的临时性的陌生人群体是相互对立的。

(附录)其他东亚社会的双重性实例(中国)

以上两个方面的人际关系不仅适用于日本人，也适用于其他东亚民族。

例如，根据[Sonoda，2001]，中国人对与自己没有关系的人的态度是敌视的、没有人情味的。例如，在公交车和地铁上，他们会尽量比你先上公交车或地铁，即使这意味着要把你周围的人都踢下去，陌生人之间也很少把座位让给对方。此外，他们不会因为公共场所被陌生人支配而不去管，他们不介意破坏或污损公共场所。另一方面，有相同血缘关系的人，彼此之间形成了紧密的互惠组织，在生活中有很强的团结和迁就意识。比如，有亲戚在商业领域，就可以优先购买紧俏商品；有亲戚在交通领域，就可以不买票坐车出去旅游。

在这种情况下，中国人建立的是封闭的人际关系，这种关系只在有血缘关系的人之间建立，在这种关系中，他们追求的是充满人情温暖和团结的湿润的人际关系。另一方面，对于陌生人，冷漠的、没有人性

的、干巴巴的人际关系会更有效。

5. 日本社会与其他社会相比的二元性特征

即使在同一个湿润的社会里，日本与中国、韩国等国在家庭成员与外界的干湿人际关系上，也有着如上所述的双重性观点。

例如，就中国人和韩国人而言，只有基本具有父系血缘关系的人才能加入家族群体，在这一点上，他们具有与生俱来的加入家族群体的权利，陌生人仅仅因为没有血缘关系而没有资格加入家族群体。

另一方面，就日本人而言，从 "改姓 "现象中可以看出，即进入家族集团的人的姓氏改变为进入家族的家人的姓氏，不同的是，即使在血缘关系的层面上，如果一个人对加入家族集团抱有新的态度，无论其先天的血缘关系如何，只要从头开始学习家族集团的风俗习惯，就可以作为家族集团的一员受到欢迎。

在日本，与血缘关系无关的组织，如学校、政府机关、个人所隶属（或曾经隶属）的公司等，在某些情况下也普遍被定位为与血缘关系同等重要或更重要的亲属群体。例如，大学里存在的学术小团体，或者在组织中占主导地位的强势伪家族人际关系，如中央政府各部委的 "农林世家 "等，都证明了这一点。

然而，即使在日本，在 "新人 "与 "家族群体 "的关系上，也存在着一定的差异，一个新人要想被欢迎到这种湿润而温暖的人际关系的内部群体（如公司、政府机关、学校），需要付出的努力和艰辛（如欺凌）。上文提到的中央各部委伪家庭关系的 "表面张力 "的湿润，也是只有突破组织表面张力的人，即好不容易通过录用考试进入组织的人，才能体会到的亲近感和湿润感。

另外，在日本，允许陌生人加入这样的组织，是因为他们要么是尚未染上组织色彩的 "白板"（应届毕业生），要么即使经历过其他组织，也不能把自己涂成即将加入的组织的色彩。这通常只限于那些年轻的人。这也是日本很难重用老年人的原因。

6. 为什么日本人在心理实验中表现出干巴巴的态度?

那么，为什么湿性（集体主义）的日本人在心理实验中会表现出干性（个人主义）的态度呢？笔者自己对此的解释如下。

在心理实验室的实验中，实验者与被试者之间，以及被试者之间的关系，往往是匆匆忙忙聚在一起的临时陌生人，这种人际关系在被试者看来是干巴巴的。因此，被试对实验者和同室的其他人没有像对自己的亲人和好友那样的团结感和温暖感，他们彼此之间尽量保持一种势头、距离感和临时性的人际关系，这就导致了被试在实验中的干脆态度。这可能会导致以下情况的发生。

那么，如何让日本被试在心理实验中采取湿润的态度呢?

基本上，我认为可以通过将被试之间已经建立起来的关系带入实验室来实现。我认为，在实验室中应该选择被试者之间的近亲，不要让陌生人进入实验室，以免破坏被试者之间温暖的团结感，营造相互支持的氛围。

另外，如果不能将被试者之间的关系原封不动地转移到实验室，比如，可以将被试者之间的关系进行重新配置，让那些相互之间有亲缘关系、有可能产生团结感的被试者在同一个小组中，并延长实验时间，让最初相互陌生，但现在又在同一个命运共同体中的被试者产生湿润的团结感。

(附录) "封闭式有限信任(湿性社会) "与 "开放式一般信任(干性社会)

山岸，1998]在回答 "大多数人值得信赖 "这一项时，美国人对一般人的信任程度高于日本人，如 "大多数人值得信赖"。

笔者认为，信任度与社会的干湿关系可以概括为以下几点。

在西方这样的干性社会，人们对每个人都是平等信任的，就好像是一个契约的主体。一个人一旦与一个人订立了契约，就会全力以赴地信任他，哪怕是陌生人。在这方面，可以说信任的对象对每个人都是敞开的。就此而言，干社会中的信任可以称为 "公开的信任 "或 "普遍的信

任"。在这种情况下，人们会毫不留情地将任何违反契约的人作为叛徒提起诉讼。从这个意义上说，"一般信任 "总是站在诉讼的一方，从这个意义上说，它有一定的 "冷酷"。

相反，在日本这样的湿润社会里，人们只对自己的亲属敞开心扉、信任。信任的对象不是一般的人，而是对外界封闭的、仅限于直系亲属群体的信任对象。就此而言，可以说信任的对象仅限于特定的人。就此而言，湿社会的信任可以称为 "封闭的信任 "或 "有限的信任"。

按照山岸的理论，在日本这样一个缺乏普遍信任的社会里，人们别无选择，只能通过相互监督采取集体主义的行动。相比之下，我有不同的看法。

在日本这样一个湿润的社会里，缺乏普遍信任并不意味着不能建立信任关系，而是人们在一个封闭的亲属群体中被人的温暖、亲情、团结所包围，他们重视人与人之间的友好关系。可以说，人与人之间存在着一种（尽管仅限于内部同行）极深的、基本的信任。因此，我认为，像日本人这样的湿人，更多的是通过群体合作，通过对同行封闭的信任感来拉近彼此的心理距离，而不是通过相互监督。

7. 为什么日本人在网络心理测试中会选择干脆的态度?

在笔者目前正在进行的网站心理测试中，大部分访问网站的受访者都选择了适合自己性格的干式态度。

为什么湿性（集体主义）的日本人在网络心理测试中会选择干性（个人主义）的态度呢？我对此的解释如下

互联网上的网站，对于访问者来说，是一个陌生人创造的信息环境。包括本网站在内的这些网站的访问者都是进入了陌生人的世界，他们在不知不觉中（不自觉地）准备采取干脆的态度。

在这样的状态下，你可以进入心理测试，问："你喜欢干脆的态度还是湿润的态度，而不指定你是对谁？来访者=测试对象默认的态度是对陌生人=陌生人的冷淡和干脆，因此他们会给出干脆的答案，即使他们的性格是湿的。

如果不解决这种情况，网络上的心理测试可能总是把湿性人格误解为干性人格。为了解决这个问题，我们可以让参与者将自己的答案分为两组：1）与自己亲属关系密切的人，2）陌生人，比较他们的答案结果。

结果可以说，对亲属和近亲的态度明显比对陌生人的态度湿润的人，其基本特征更湿润。这是因为，亲属和陌生人之间的态度差异，以及态度的双重性，是我上面提到的湿性人的一个主要特征。

当然，由于网络的匿名性，所有的湿性受访者都会有戒备心理，他们往往会隐藏自己湿漉漉的内心，尽量展现自己干练的外在一面。因此，"你对亲人的态度是干还是湿？即使被问到 "你觉得呢？"，受访者也会倾向于选择 "干 "的那一个，如果有的话。

但是，没想到湿答题者在心理测试中隐瞒了 "亲戚 "与 "陌生人 "之间的态度差异，结果无意中回答自己对 "亲戚 "的态度相对较湿。因此，我相信，隐藏在干燥外表下的湿润会在无意中浮出水面。

8. 假设的检验。湿润社会的分析(日本)

如果笔者的解释是正确的，那么在心理测试中，被认为人际关系湿润的日本人和东亚人对亲人的态度应该明显湿润于对陌生人和陌生人的态度。

为了检验这一假设，笔者在互联网上进行了一次心理测试式的问卷调查，调查对象主要是日本年轻人。调查的对象是访问过该网站的被调查者。调查内容包括笔者制定的17类干湿行为分别对应的17种湿态度的两个回答阶段。笔者只对每种态度表述中的 "与谁_______"中的 "谁"的内容进行了替换。(在整个两个阶段中，句子的结尾是一样的。然后，笔者请被调查者说明其适用性如何。

在两阶段反应的第一阶段，态度表达统一针对 "陌生人"(即陌生人)，如 "我喜欢和陌生人一起行动"。要求被调查者对每一种态度进行从 "非常真实 "到 "几乎不真实 "的五级评分。第二步，态度与 "亲戚 "的态度一致（如 "我更喜欢和亲戚在一起"）。回答的格式与第一阶段相同，采

用五点式评分。

回答的结果如下表所示。

表 50

表51

在分析了回复数据后，对

(1)针对每个回答项目，对 "亲戚 "与 "陌生人(陌路人) "之间的回答值的均值差异进行检验(有对应关系。)对每个回答项目，进行 "亲戚 "与 "陌生人 "之间回答值均值差异的检验(即有对应关系)，在17个回答项目中，发现大多数(15个项目)的 "亲戚 "比 "陌生人 "明显湿润(在0.01的显著性水平下)。

(2)对每个被调查者进行符号检验，以确定对 "亲戚 "比 "陌生人 "更湿润的项目数是否明显多于对 "陌生人 "更湿润的项目数。(Stranger.)对 "陌生人 "的湿润态度(0.05)明显多于对 "亲戚 "的湿润态度(55.5%)的被调查者占绝大多数。相反，对陌生人(0.05)的湿性态度明显高于对亲属(0.05)的项目数量只占被调查者总数的7%。

这些结果支持了我的假设，即在日本这样的湿润社会中，对亲属的态度会明显比对陌生人和陌生人的态度湿润。

被调查者大多是十几二十岁的年轻人，他们在行为模式上传统上被认为是干巴巴的，但在 "亲戚 "和 "陌生人 "之间却表现出鲜明的区别，这正是湿润社会的特征，这说明这些日本年轻人的内心和老一辈人一样湿润。

9. 今后的问题

另一方面，在人际关系干燥的西方，人们对亲属和陌生人的态度并不像在湿润的社会中那样有很大的差异，预计两者都是适度干燥的。这一假说的有效性需要在今后的研究中加以明确。

参考文献
高野洋太郎、洋坂英子：《日本集体主义与 "美国个人主义"》。A Review of Common Sense。《心理学杂志》，第68卷，第4期，第312-327页，1997年。
园田重人，《中国的心理学和行为学》，2001年，日本法务新闻社。
山岸敏夫：《信任的结构》，1998年，东京大学出版社。

(c)2002.10-2002.11First published

干和湿同时进行

2006年1月至9月首次出版

要同时获得干值和湿值是很难的，必须要做出妥协。又比如，如果你只取湿值，如果你想实现积极的一面，就会同时伴随着消极的一面。

1. 平衡干值和湿值

干货和湿货的价值很难调和。其中一个例子是提高自由和团结。自由和团结是不相容的。

自由和团结对人类来说都是积极的、理想的价值，人类希望两者兼得。

自由可以尽情地舒展自己的翅膀，向着自己想去的方向前进，它包含了一种以工作为导向的干脆利落和相互分离的心态。

而团结，则会让人产生一种温暖舒适的感觉，与周围的人团结在一起，这是由一种以聚集和粘连为导向的湿润的心态构成的。

从可取性的角度看，我们既要自由，又要团结，但遗憾的是，二者在干湿轴上是对立的，是不相容的。

要想有团结的意识，每个人必须拥有相同的价值观，必须限制和规范每个人的自由和个性，让他们独立于周围环境，走自己的路，保持彼此的独立性。

另一方面，当个体自由得到保证时，个体就会脱离周围环境而独立行动，缺乏团结。这样一来，就会产生孤独感和凄凉感，不得不独自为自己的行为负责，觉得自己和别人不一样。

毕竟，通常不可能同时拥有自由和团结。如果你必须同时拥有这两样东西，你需要找到一个中间值，在一定程度上限制自由和团结的同时，不引起不满。

自由和团结与"......为自由化（社会等）而团结 "是相容的，或者说只有当每个人的自由意志恰好是几个人共同的、共同的时侯，自由和团结才是相容的。

例如，既然全人类都有一个共同的观点，即物价越低，生活成本越低，生活越容易，那么，每个人都有可能出于自己的自由意志，自愿地 "为降低物价而团结起来"。

2、湿（干）价值的两面性

湿润值有两个方面，同时是积极和消极的。

比如，搂抱和依恋都会带来湿润的感觉，但两者是同时发生的。

孩子因为喜欢你而依恋你，这样的孩子对你的积极评价让你感到舒服和快乐，从而给你带来积极的感觉。

另一方面，孩子在你身边不断地咬你、粘你，特别是在你忙碌的时候，会被认为是烦人、吵闹，给你带来负面的感觉。

另一方面，如果你把孩子当做是你的烦心事，把他们拒之门外，他们就会跟不上你的脚步，你也会想念他们。

毕竟，搂搂抱抱。如果你想得到（正值），依恋。负值）需要同时发生。

以上是湿值的例子，但对于干值也可以考虑类似的解释。

首次发表于2006年

干湿循环

2009年11月首次发表。

当我们到了一个干燥的环境中，我们就会渴望湿润，而当我们到了一个潮湿的环境中，我们又会渴望干燥，于是对干燥和湿润的渴望从干燥到湿润再到干燥再到湿润......如此循环。笔者对此进行了解释。

人类在干燥的社会环境中，将无法承受自由竞争带来的差距。厌倦了自由竞争。因此，渴望实现相互团结和支持的湿润。

当一个人进入这样一个湿润的社会环境时，就会开始对束缚感到厌烦，渴望一种干脆的自由。

这样一来，干与湿的取向就往复了。

电子邮件、电话与干、湿的关系

2009年11月首次发表。

作者解释了干与湿与人的电子邮件、电话等沟通行为的关系。

湿性。
频繁地打电话、想见面、发短信给别人。
当有人给你发短信时，你应该立即回复。

这种行为的背后是想了解这个人，想和他走得更近。

干脆的人。
最少发短信或打电话。
在一定的时间和期限后再回复。

这种行为的背后是缺乏与人接近的欲望。

最理想的社交湿度

2009年11月首次发表。

社会湿度可以称为一个社会中人们的社会关系（社会交往）的干湿程度。

如果太湿。
就会缺乏自由，有一种束缚感，所以要适度的干爽和自由。
・因为人与人之间的关系是很难很累的，所以要合理的干，要有明确的人际关系。

太干脆了。
有必要合理的湿润，彼此相处融洽，保持步调一致，因为这样太过自由竞争，会拉大差距。
在适当湿润的环境中，要保持与他人的团结意识。

总之，对人类来说，有一个最适宜的社会湿度，既不能太干，也不能太湿，在这样的社会湿度下，我们可以期待最舒适、最高效的生产。

例如，半农半游牧的社会湿度被认为是干湿适中，这对人类是有利的。

系统和干湿

2009年11月首次发表。

系统各组成部分之间是相互依存的，其性质是湿的。
系统各组成部分之间是相互异质的，其性质是干性的。

湿性研究，干性研究。

2009年11月首次发表。

在湿性研究中，研究者必须

热爱并依恋研究对象。必须热爱研究对象。必须是研究对象的感情对象。
必须与研究对象有母性统一的感觉。
研究对象与研究者之间没有距离感。对研究对象不能客观、冷漠、无情。

在干式研究中，研究者必须
研究对象只是实现目标的一种手段或工具，如赚钱或获得荣华富贵等。
研究对象必须是一个冷静客观的观察对象。
与研究对象保持一定的距离，冷眼旁观。
使自己的研究成为冷酷无情的批评对象。

日本和女性研究者被认为是湿型，西方和男性研究者被认为是干型。

朋友的选择和干与湿的关系。

2009年11月首次发表。

作者解释说，朋友选择有两种类型：干型和湿型。

干型个人主义。
每个爱好都有不同的朋友。
要在这个爱好上有这个朋友。要在这个爱好上有这个朋友的不同。要有这样的朋友。
以男性为主导。

湿的包容主义。
一个朋友有多个--所有的兴趣结合在一起。
以女性为主，日本人。

干湿并重的保守、创新。

2009年11月首次发表。

以日本和美国为例，解释了维护与创新、干与湿的关系有何不同。

湿保养、干创新
在日本传统的稻作社会，保守阶层支持相互尊重的湿性，创新阶层支

持自由主义的干性。

干性的保守主义，湿性的创新
在美国传统的牧区社会，保守阶层支持自救的干，创新阶层支持医保网（互助）的湿。这是对日本的颠覆。

网是湿的。

2009年11月首次发表。

这解释了互联网给人类的湿润感。

互联网、安全网......都是湿漉漉的，因为它们走向了与人建立联系和联系。

管理与经济

考虑组织中的 "最佳 "湿度

-干湿组织的优缺点，以及组织湿度的调节和矫正。
(c)2002.10首次公布

对于过于干燥或过于潮湿的组织，你需要提供 "湿度控制 "的帮助来解决这个问题。笔者旨在通过修正组织的气氛来提高绩效和舒适度。笔者分析了组织干湿的优劣势，总结了组织湿度控制和矫正的方法以及心理咨询师在实现这一目标中的作用。

1.

本节讨论了将个人层面的干湿性格和态度的研究结果应用到组织层面的潜力有多大，以及需要解决的难题，以帮助改善组织氛围。

在社会上，有很多组织要么太干，要么太湿，因此被认为是功能失调或病态的组织。有必要建立一套制度，为这类组织提供 "组织湿度 "方面的辅导和咨询。
咨询的目的是协助调整和纠正组织的湿度，解决组织过干或过湿的问题。
目的是纠正组织内的气氛，提高工作绩效和舒适度。
对象组织包括政府机关、企业、学校和家庭。

2.

在本节中，我们将把干式组织和湿式组织的特点进行比较，将其分为优势和劣势，并讨论在提高绩效和员工满意度方面的可取之处（或反之，问题）。本节讨论组织的干/湿性质。

2.1湿性组织。
湿性组织的优点是：1.

相互依赖和支持导向。
湿式组织充满了人性的温暖和感动。它是公共的、家庭的、舒适的，至少在最初。应该会让你想待得更久。成员愿意为保持舒适度而努力。
在组织内部，成员应该愿意与周围的同事合作，互相关心和帮助，以自己的利益为次要考虑。(互惠精神一定要丰富。)如果成员中有人身体不舒服，周围的人就会积极无偿地行动起来，为他们遮风挡雨，使他

们在需要的时候能够安心工作，给他们提供强大的情感支持，使他们能够继续工作。他们也容易为自己的失败承担共同的责任。

关系导向。
培养了成员与组织的强烈团结意识，成员愿意为自己所在的组织努力奉献，而不以自我为中心。
成员与组织是一体的。他们必须与周围的同事形成命运共同体。组织的成功也是成员的成功。成功是与周围的同事共同分享的，不取决于谁的成就（即不取决于自己的成就）。而是要成为组织的一员。
与组织融为一体，每个成员的自我就会扩大到整个组织的规模，他们会感到自己的能力得到了增强，能够以一种无所不能的感觉积极有力地工作。

同步性和同步性导向。
成员之间有很强的团结意识，彼此有着密切的心理地位。因此，成员之间的摩擦较少，容易达成一致，工作起来也很舒服。为了保持团结感，成员们喜欢与周围的环境采取相同的行动，尽量保持在同一水平位置。
他们不把对方看成是竞争对手(例如，他们不把对方看成是竞争对手，促销活动以友好、同步的方式进行。))，所以他们可以对周围的环境感到安全和宽容，专注于工作。
即使是微不足道的小差距(如晋升和待遇方面的差距)，也会导致成员失去团结感。事实上，成年成员为了挽回因拖延而失去的团结感，会拼命追赶对方，这就导致成员之间以恢复同步化和横向化为目的的激烈竞争（交感竞争），从而导致组织的活力。

另一方面，湿式组织的缺点是。

集体主义】。]
由于群体利益高于个人利益，成员单方面被迫对组织做出自我牺牲。

拥挤取向。
成员之间的心理距离很近，由于挤在一处，成员之间没有心理间隙，空气流通不畅，令人窒息。关系过于紧张。

闭门造车的导向。
由于组织对外封闭，新鲜的风（新人才）很难从外面进来。很容易变

得内向，心胸狭窄。组织的气氛是黑暗的，因为没有光从组织外部照进来。

同步化导向
成员之间互相拉下水，让对方保持在同一水平线上，把那些不在圈子里的人拉下水，并试图列举出显著的成绩（或有成绩的人），降低他们个人的成就动机。赌注很大。
当他们为了保持温情和统一感而同步行动的时候，他们的思维就会变得同质化，在某些时候，他们开始排斥异质的、有能力的人。

法规主义】。]
成员们需要共同行动来维持统一感，并规范和约束对方的行为，以形成纪律来统一行动，所以他们缺乏行动的自由，他们的自由成为成员们羡慕的对象。

关系导向】。]
他们非常注重保持良好的心理人际关系，容易产生压力。

反隐私。
成员之间缺乏隐私。每个成员的私生活和性癖好的流言蜚语不断地在组织中流传，这很难抵制，导致他们把精力花在提高业绩以外的无关事情上。

留人导向。
团队中的一个成员会困在一个地方。(永远只和同一个人一起工作。)这容易使这个地方的气氛停滞不前，因为人们被吸引去遵循先例和惯例。疲惫感往往支配着这个地方。缺乏尝试新事物的意愿，过于追求现状的心态，跟不上环境的变化。
在组织中的时间越长，获得的先例和惯例越多，越是直言不讳，就越容易被 "无能的长辈 "所主导。因为从一开始就尊重留在组织中的人，清心寡欲的心态变得太强，就会错失获取外部人才的机会，导致业绩不佳。
在组织中呆的时间太长，以至于可以看到每个成员的所有小缺点，从而引起不适。

2.2干式组织。

干式组织的优点。

个人主义。
以个人为基础的决策受到尊重，如果个人对提高组织的工作效率有自己的想法，就可以积极主动地加以利用。
因为不需要对一个组织进行无限的、无限制的忠诚承诺，所以不必对组织做出不必要的牺牲。

广域分配导向】。]
个人与个人之间应分开，成员之间应有足够的心理空间，以利于通风。工作氛围应使人精神振奋。

不以关系和裙带关系为导向。
可以与自己需要的人（或想推销自己的人）亲自见面交谈，而不必追溯到他们身上，可以招到流动性大的人。

自由主义。
由于成员之间没有太多的束缚和牵绊，每个成员都可以自由独立地流动。由于很少有约束和限制，成员可以享有经营决策的自由，所以他们可以更容易地执行他们认为对组织有利的措施。团队中的每个成员都可以自由地向别人炫耀自己的工作业绩。
因为他们可以直接与利益相关者接触，而利益相关者是实现组织目标的必要条件，所以组织成员之间的信息流动变得更加顺畅和快捷。

不合时宜的定位
他们不会因为与众不同而受到批评，而是作为独特的个体受到欢迎，这使得他们可以走自己独特的、不同于他人的道路，他们所创造的成果将具有强大的吸引力和竞争优势，是他人无法模仿的。

尊重隐私。
你可以保持一个舒适的隐私水平，因为其他成员不会对你的私人领域进行不必要的干涉，探究或八卦。他们可以专注于他们的主要职责，因为他们不必担心维护隐私。

理性取向。
由于不需要过度关注周围的环境，他们可以作为个人做出理性的判断，因为他们不太可能受到周围成员不必要的干扰。

开放性取向
该组织对外开放，使外界的人才更容易进来。组织的氛围是明亮的、积极的、令人向往的，因为外界的光直接照进组织。

动态导向。
成员流动的频率越高，作为一个组织，他们的行动就越迅速，越机敏。因此，他们能够立即采取行动，适应外部环境的变化。提高了组织的流动性。

创造性导向
自由的思维，不受组织的限制和先例的约束，敢于涉足新的、未曾涉足的领域，将使你产生前所未有的原创性研发成果。

干式组织的缺点是。

个人主义。
由于每个成员只考虑自己的利益，即使对整个组织或周围成员有利，也不会去做对自己不利的事情。因此，成员之间很难形成一种超越契约条款的自愿合作关系。即使做对他人有利的事情，1.）如果你的产出对他人无益，你就无法赚钱，因为他人不会使用你提供的服务，你也无法从中获利；2.）你做了一件好事，会得到一些回报（你的利益），比如死后进入天堂.等等，我们第一次有动力去做对他人有利的事情。

独立定向】。
由于过度的任人唯贤、唯才是举，每个人都只考虑自己的能力和结果，往往不喜欢帮助别人，认为把别人踢下去就可以了。由于互助程度较弱，缺乏集体和家庭的氛围，组织的气氛变得冷冰冰的。他们不能依靠别人来帮助他们，因为他们自己的事情要自己处理（如果他们自己处理的话，他们就会公开要求别人给予回报，比如把自己的成果给他们）。如果你依赖他们，他们会要求你给他们一些回报。如果他们不能自己做决定，他们就会背负沉重的责任。

脱离导向，尊重隐私
成员之间缺乏团结，因为每个成员都是独立行动的。他们的行动都是假设彼此有不同的意见，人与人之间的关系如果保持不变，就容易变得草木皆兵。(这种反对和诉讼很可能发生。)为此，人际关系不会深入

到对方，也就不会再简单朴素。

自由主义。
周围所有成员的竞争都是自由主义的竞争，由于不知道什么时候会被超越，也不知道自己的立场会被颠覆，所以无法放松，压力很大。

非依附性导向。
因为成年成员在组织中不安于现状，积极冒进，所以来去匆匆。成年会员对组织的忠诚度完全建立在短期契约的基础上，一旦契约结束，他们就会从此恢复到陌生人的身份。很难争取到一个愿意长期无条件私下为组织服务的成年成员。

2.3 干湿性状的不相容性

上面列举的干式组织的一组特征（个人主义、自由主义、理性导向......）和湿式组织的一组特征（集体主义、管制性、非理性导向......）这两组特征是对立的，很难创造出一个同时具有两者强烈结合的组织（例如，集体主义=集体主义，自由氛围=自由组织）。

例如，一个充满家庭温情的湿润组织，往往气氛凝滞，空气流通不畅。另一方面，一个开放的、通风的、流动的、脚步轻盈的、干燥的组织，在人际关系上往往是冷冰冰的，人在里面往往会感到孤独和疏离。

但是，从干湿的角度来看，二者是相互矛盾的，是不相容的。

然而，从干湿的角度来看，这两者是相互矛盾、互不相容的。在干湿平衡的前提下，适当的保暖和通风，可以使组织的性能达到最佳。

3.

从上述情况看，组织既不能太干，也不能太湿，否则就会表现不好，也不能让人感到不舒服。
对于组织成员来说，应该有恰到好处的湿度，既不能太干，也不能太湿。

组织的最佳湿度是多少？一旦知道了这一点，将组织内的湿度（以及空调除湿加湿）控制在最佳条件下，对提高组织的生产效率和员工满意度有很大的帮助。
为了证明这一优势，有必要通过现场研究进行验证。
验证程序认为如下。
(1)制定一个测量组织湿度的心理量表，让各组织成员对其进行回答。
(2)分别对各组织的生产力(绩效)和舒适度进行问卷调查，并对结果进行分类。
(3)考察生产率好的组织与生产率低的组织之间、舒适度高的组织与不舒适度高的组织之间的湿度有何不同。

假设包括，例如，以下几个方面。
(1)最理想的绩效/舒适条件之一是在干点到湿点的中间。
(2)在干点和湿点的每一个点上，总共会有两个最理想的性能和舒适度。
(3)会出现上述(1)和(2)的组合。
(4)组织性能和舒适度与干/湿无关。

一旦上述假设得到验证，确定了最佳湿度，那么就需要制定新的控制和调节组织湿度的有效方法。
一个有效的方法是为每个组织指派一名咨询师（如在公司中指派一名行业咨询师），让咨询师将其在人际湿度控制方面的专业知识应用于组织成员之间的人际湿度控制。在这个过程中，要了解组织的现状，为改变湿度到理想的水平提供咨询和辅导。当组织过于干燥时，组织咨询师可以为组织注入湿性行为，反之，当组织过于潮湿时，组织咨询师可以为组织注入湿性行为。

笔者在本站已经整理了一套关于什么行为是干的、什么行为是湿的调查结果，大家可以参考一下。

问题是如何确定一个有效的组织湿度调节过程。例如，可以考虑以下过程。

1）组建一种组织湿度控制委员会，由辅导员牵头，面向整个组织，赋予他们充分的权力来调节和纠正组织湿度。

2）辅导员是组织中的关键人物，他们在组织决策中发挥了重要作用（这不一定是地位高的人。即使是非事业人员，由于其特殊的技能，

也可能在组织中发挥巨大的影响力，只有他们才能做到这一点）。))通过在组织中对他们进行访谈和实地观察，然后通过面对面调查等方法测量他们喜欢的人际湿度。

3）整理组织中关键人物所喜欢的人际湿度数据，根据数据确定组织中目前的湿度。
4）从组织目标、绩效和员工满意度等方面确定计算出的组织湿度是否合适。

5）如果判断组织的湿度不合适，则决定根据组织目标和指示，寻找最近的绩效和员工满意度较高的组织湿度，并将原组织的湿度转移到该湿度。

6）在转移湿度时，采取以下两个步骤：a）尽可能纠正组织传统关键人员的偏好；b）采用突击心理测试和访谈的方式，发现并教育那些传统上能胜任组织工作，但因不适应主流组织湿度而受到冷遇的人员担任新的关键人员职务。做到这一点的过程。

所有这些步骤都不可能在短时间内完成，比如几个月。预计只有像产品生产系统的调整那样，在一年到几年的时间内认真地对组织成员进行心理调整，才能取得初步的效果。

而且，在矫正这种组织湿度的过程中，心理咨询师而不是个人，将在矫正组织湿度方面发挥重要的作用，这是过去所没有的。因此，传统临床心理学的教育内容有必要从以个人为中心转变为以组织-社会为中心。

在现实中，组织中每个成员所适合的人际湿度，对每个成员来说都是不同的。有的成员喜欢干湿相间的人际关系(干分子)，有的成员喜欢湿润(湿分子)。在这种情况下，成年人对干湿的偏好程度是先天和遗传决定的，并因其成长环境和家庭结构的不同而有所不同。(↓注意。组织的干湿程度不可能是均匀的，事实上，组织中的干湿分子之间的拉锯战假设是不断发生的。

对干湿的先天偏好需要澄清，例如，东亚民族，如日本人，在水稻种植环境中是否经过遗传进化而喜欢湿润，如果有的话，是什么基因导致了干湿偏好。

此外，干湿偏好是由儿童成长环境的后天特征决定的方面也需要进一步研究，如在干燥的家庭环境中长大的孩子在多大程度上喜欢干燥，在过于潮湿的家庭环境中长大的孩子是否会因为逃避潮湿的氛围而倾向于喜欢干燥的人际关系。

但是，当组织主管的个性或成员数量偏向于干性或湿性人际关系时，就会出现一方压倒另一方的情况，少数人可能会表面上追随多数人的人际湿度，而积累心理压力，这种压力往往表现为当事人的心理障碍。相信这种情况是存在的。此外，还可能导致不适合组织湿度的人才外流（如某诺贝尔奖获得者因不愿在潮湿的日本公司或政府机构工作而将研究工作转移到西方）。

在控制组织的湿度时，必须考虑以上几点，例如，优先确定使大多数成员感到舒适的组织湿度，同时也不能忽视考虑少数人的干湿问题（如采取与大多数人隔离的政策）。

(c)2002年首次发表

集体主义

-关于适用于湿润组织的业绩评价方法的建议；
2004年9月首次公布

传统上，日本以绩效为基础的制度是以个人为单位的干。这导致了成员之间的疏离感和冷漠感，从而导致士气下降。因此，我提出湿式日本组织需要一种新型的群体性的湿式绩效制，湿式日本组织的优势在于 "群体团结，通过团结产生高水平的成果，爆发群体力量"。

我在这里提出了一种适合日本村社等湿性组织和母体组织的新型绩效制形式。

传统上，日本的绩效制是由一个主管对组织中各个成员的能力和成绩进行评估，成员之间的待遇存在差异。

在湿润的社会中，传统的以个人为评价单位的干式绩效制，会导致个体之间的分分合合，群体的凝聚力被打破。此外，对表现好的人的嫉妒心也会盘旋而上，精力不会被引导到实现组织目标上，而组织目标的实现应该由每个人自己来引导。

在这方面，传统的以绩效为基础的评价体系，对每个人分别进行评价，适合欧美的干式社会，不适合日本和东亚的湿式社会，因为湿式社会强调个人之间的团结。

以个人为单位的干式绩效评价不适合日本、东亚等重视个人之间团结的湿式社会，而是以个人的得失为标准，不考虑对整个群体的贡献和利益。

干脆以个人的业绩为基础，在对待人的问题上就会出现差异。它以能力的差异来对待人。这样做，就会造成组织中人与人之间的差距，失去了团结的感觉。

这在一个干式组织中是有效的，它把不同的陌生人聚集在一起，但在一个湿式组织中，以与 "本公司 "的其他成员相处，与他们擦肩而过为目标，就会失去团结一致的意识，疏离感和冷漠感在组织成员中蔓延，导致士气下降。

因此，我们需要一种新的以绩效为基础的集团单位的湿式组织方式，湿式组织的优势在于，通过集团的团结和统一，爆发出集团的力量，从而产生高水平的成果。

以绩效为基础的制度，根据员工在组织内的成就水平给予不同的待遇，并不总是干的。湿性的绩效制也是可以的。

那么，什么是湿式绩效工资呢？它不像干式绩效制那样，以个人为单

位，以自我为单位，而是以小团体为单位来评价结果。

湿性绩效主义不把个人与群体分开，分别评价。它不把工作降低到个人身上，而是以群体为基础进行评价。

将湿性社会成员所具有的强烈的群体归属感、归属感、适应性和团结性发挥到了极致。另外，通过增强群体之间的竞争意识和竞争能力，可以提高工作质量，从而具有竞争力。

像日本企业这样的湿式组织，如果让成员组成小团体，相互竞争、竞合，就能发挥强大的生产力。日本制造业就说明了这一点，通过让员工组成小团体，通过TQC的练习来提高质量，大大提高了产品制造的质量。

应用到绩效制中，在湿式组织中，通过让员工组成小组进行绩效评价，可以通过小组内部的团结、与其他小组的对立、竞争意识来提高小组的生产力。

总之，对组织内部绩效的评价是基于农村传统的 "部落精神"(即试图与其他村落团结竞争。))来培养群体间的竞争意识和群体内部的团结意识。

同样，"这项工作是我个人的成绩 "这种干巴巴的政绩观正在被 "这项工作是全组的成绩 "这种比较湿润的政绩观所取代。

传统上，工作通常是以小组为单位进行的，所以很难将工作成果归于个人，而对整个小组进行评价更为合适。

不把结果归于个人，自然就会出现自由搭车的问题。简而言之，就是出现不做任何工作，却寄生在别人工作上的成员。要防止这种情况的出现，可以通过缩小作为绩效评价单位的群体规模，防止责任分配。

这样做的目的是，我们可以在小组内更容易发现那些对小组没有贡献的人，即自由骑手，这样做，自由骑手自然就不会留在小组内，大家都会拼命为小组做贡献。

再比如，组内的成果分配，即使让组内自主分配，也往往会出现成果争夺战。嗓门大的人就会把所有的成果都拿走，这就会增加不公平感。对此，我们认为，人人平等是可取的，但仅限于该群体。简而言之，群体之间的评价应该有差距和歧视，但在一个群体内，每个人的评价应该是平等的。

如果一个小团体的成绩不好，那么自然会把责任推到拖累小团体成绩的弱者身上，或者推到对小团体的进步没有贡献的自由车手身上。

即使小团体表现良好，也是如此。自由骑手和弱者因为其他成员的尽力而获得好成绩，即使他们没有完成工作，也会被尽力的成员说："因为我们，你获得了高薪。你应该心存感激。遇到这种情况，小团体的成员就会用冷漠的眼光看着你，说："因为我们的缘故，你拿到了高薪，你应该感激。"你就会觉得不舒服。

这时小团体的成员就会努力提高小团体的业绩，使自己不至于成为这种指责和不屑的对象，也会避免处于这样的境地。这种不愿意被人认为不如其他组员的能量，会朝着提升公司和政府整体业绩的方向作用。

这是一种以不拖累他人为目的的 "挫折性 "动机，但它还是会使群体和组织的能量大增，推动业绩向积极的方向发展。

简而言之，那些没有取得与集体成果高评价相称的个人成果的人，很可能会感到尴尬，自然会促使自己更加努力，取得更高的个人成果。

因此，在湿式绩效制度中，湿式绩效制度鼓励成员自愿努力工作，避免拖累集体中的其他人，不给别人踩负面的脚，这样既保持了团体的团结感，又达到了湿式绩效制度的传统目的，即在工作评价中考虑绩效。

小团体的成员可以通过对团体的积极贡献来提高自己的绩效。通过这样的方式，他们可以对狭隘、差距、清醒的帮扶工作产生积极的态度。

当他们的容器规模扩大到小组单位时，他们也会觉得自己的能力和积极性都提高了，因为他们觉得自己的力量规模更大了，周围有一种小组的团结感。简而言之，一个人做不到的事情，可以和其他人一起做，群体中的每个成员都可以得到群体的力量。

在传统的个人评价体系中，权力归于个人，结果，所有的权力都被缩小到个人的大小。

将结果和责任归还给个人，是针对个人谨慎运作的干式社会而言的。在湿性社会中，则会适得其反，因为它破坏了以往强大群体的凝聚力。简而言之，由于对结果的竞争，群体内部的人际关系变得很尴尬，从而导致士气下降。此外，如果每个人都单独工作，就会失去向共同目标前进的团结感。此外，人们会追求自己的利益，失去了帮助小组中其他人的兴趣。

湿式绩效法的目标是让小组成员与周围的人保持一致，从而实现目标，取得成果。

别人怎么样都无所谓。将传统的 "让一个人快乐 "的干式绩效导向法转换为 "让大家一起快乐 "的湿式绩效导向法，就可以在不扼杀湿式组织活力的前提下，引入基于绩效的薪酬评价。

对于一个组织来说，湿润或不平衡的社会并不是一件坏事。但是，如果对员工的评价能够勾起他们的团结和谐感、群体归属感以及与其他群体的竞争感，那么他们都会积极努力为群体做贡献，从而创造出高额的业绩。

这种以绩效为导向的湿性群体方法存在的问题是。

(1)会有无能者和自由骑手(无所事事的寄生虫。)把自己的能力挂在嘴边，认为 "一个人的成绩就是大家的成绩"。会有无能者和自由骑手(无所事事的寄生虫)将自己的能力挂在嘴边，因为 "一个人的成就是大家的"。作为对策，可以营造一种让这种无能者和自由骑手不舒服的氛围。例如，组员之间可以相互检查对方对小组的贡献，对无为者可以"禁入小组"。

(2)科层主义的兴起，人们认为只要对自己的群体有利，其他的人怎么样都无所谓。针对这种情况，我们要积极主动地把对组织整体利益有贡献的、其他群体所忽略的东西推脱出来，并把它带到吸引他们的地方，让他们觉得这是我们群体的成就。

(3)还可能在全组范围内形成一种运动，避免在卑微的边缘地带做不起眼的工作。需要有一种机制或制度来专门表扬、表彰、评价这样一群人，说他们在做这种低调的、看似有害的、清理垃圾的工作，说他们在为组织做重要的、必不可少的工作。

比如说，他们做了别人不喜欢的工作，需要给他们特别的表扬信或津贴。就像现在这样，每个小组都不会做自己的工作，只能以一种非建设性的方式强加给对方。如果不加以制止，必要的工作就无法完成，组织就会失灵而崩溃，所以要特别注意这一点。

在一个小团体中，必须要有一个领导者，但不能是科长、总经理等上级。这样做，可以保证组内成员的平等。

在评价小集团的业绩时，不是由一个经理以上一个级别的经理来评价，而是应该由经理组成一个小组，对下属的多个小集团进行共同评价。由多个高于各子集团一个级别的管理者将各子集团作为一个小组进行评价，既可以避免各子集团完全成为一个管理者的奴才和私有财产，也可以通过多个管理者的眼光，对所辖各子集团的业绩进行更客观的评价。

为此，在湿式集团化绩效体系中，将不再像传统的组织结构那样，一个或多个小集团由一个管理者单独负责，而是建立一个新的体系，将同级管理者进行分组，并相互组队（比如一个科室班，几个管理者相互组队，一个部门班，几个管理者相互组队），从更客观的角度对结果进行评价。作为一个管理小组，要实现组织的层级化，在每个组织层级之间以树状的小组和团队的形式，下设若干实际工作小组。

简而言之，"11号经理组"、"12号经理组"、"13号经理组"......挂在一个"执行组1 "之下，"11号经理组"、"111号经理组"、"112号经理组"、"113

号经理组"......挂在一个 "执行组1 "之下。多个工作分队和小组一起挂 "作业队111"、"作业队1112"、"作业队1113 "等。结果评价由 "111经理小组"、"111经理小组"、"112经理小组 "等进行。

然后，在绩效评价方面，由 "111经理小组 "对 "业务小组111"、"业务小组111"、"112经理小组"、"11经理小组 "进行评价，由 "执行小组1 "对 "11经理小组"、"12经理小组 "等进行评价。

这样的团体绩效制度，虽然有维护团体团结一致、发挥团体力量的积极意义，不破坏旧社会 "不平衡 "的特点，但也有其隐蔽的一面。它是一种解雇群体成员的方式。

也就是说，在以绩效为基础的群体制度中，如果成员没有做好本职工作，降低了群体的声誉，就会因为觉得亏欠其他群体成员而自行退出群体，或者被其他群体成员问责或挫败，使其在群体中不舒服，或者被踢出群体。而如果一个成员被踢出一个小组，而没有被其他小组收录，最后组织中没有其他小组可以收录，这时就会被组织解雇。

简而言之，在一个绩效评分较低的小组中，应该召开责任会议，确定哪些成员因为降低了该时期小组的评分，造成了该小组的低评分而被要求离开该小组。建立一个机制，让这样被踢出的成员，如果没有被其他组接走，那么就会被踢出组织或重组。

通过建立这样的制度，相信所有的组员都会努力工作，避免让自己的地位变得更差。

最后，湿式组织的绩效评估归根结底是以小团体为单位来评估绩效，而不是以个人为单位。这可以用 "强调以小组为基础的结果 "和 "以小组为基础的绩效 "来概括。

在这种情况下，消除 "群体流亡 "的恐惧，让小团体中的每个成员都觉得自己是造成流亡的罪魁祸首，因此不被允许成为团体的一员，在团体中没有地位，这种负激励的结果是组织的生产力和绩效都很高。

唯才是举，有两种类型：个人唯才是举（个人唯才是举）和群体唯才是举（群体唯才是举）。但是，在湿润的社会中，如果按照传统的以个人为单位的能力评价方式来进行，就会出现自己与他人的差异，从而导致成员之间的团结平等意识被破坏，道德沦丧，组织道德下降。将失去竞争优势。

为了避免这种情况的发生，我们认为，将等级划分为 "A部"、"B科"、"SA组"，可以保持组员之间的团结平等意识，组与组之间的待遇差距，在组与组之间形成 "不要输给邻组 "的竞争意识的基础上，更容易为组创造一个共同的目标，从而使组的凝聚力更强，能够取得更高的成绩。

三）2004年9月首次发表

干式经济，湿式经济

2004年7月首次公布

干、湿社会的经济活动性质是有区别的，把传统的面向西方干社会的 "现代经济学 "套用到日本、东亚等湿社会是不合理的。

干湿社会在经济机制和经济活动上有很大的区别。

传统上，人们认为西方干性社会起源的 "现代经济学 "广泛而普遍地适用于整个世界。

换句话说，干式社会和湿式社会的经济运行原理不同，需要的理论也

不同。

换句话说，资本主义有干式资本主义和湿式资本主义两种，即积累了大量资本（赚了很多钱）并试图致富的资本主义。

干式社会的经济与湿式社会的经济有以下几个方面的不同，例如。

(1)干燥社会强调流动性，尽量轻装上阵，采取 "以流为主 "的立场，强调商品的流动和周转。而湿性社会则不会一味地流动，而是强调物品的积累，采取 "存量导向 "的方式。

(2)干燥社会提倡企业间的自由竞争。(自由主义。)另一方面，湿式社会对企业之间的流动进行管制和控制，并试图采取串通、并肩和车队制度(管制主义)。

(3)在干式社会中，企业之间的竞争是相互扩散和离散的，每个企业都高度重视自己的独特性和独创性，用不同的方式做不同的事情。而在湿润社会中，企业之间的竞争是相互同步的，即企业之间通过做相同或相似的事情，相互竞争，相互超越。

(4)在干式社会中，企业组织被其成员当作临时的赚钱工具和手段，个人的利益被放在首位。另一方面，在湿性社会中，企业组织成为成员整体融合和浸润的对象，他们会 "为了组织的持久繁荣而竭尽全力"。换句话说，组织的利益将高于个人的利益。

(5)在干式社会中，消费者基于 "功利 "的价值取向为XX公司的产品买单，也就是说，他们购买XX公司的产品，是因为该产品具有优越的功能，是给他们带来利益的手段。另一方面，在湿润社会中，消费者购买产品是基于对公司的统一感或公司的品牌形象，因为他们喜欢这个公司。

(6)在干式社会中，资本投资和股票购买是自己独立进行的投资，不受他人的影响。而在湿性社会中，投资和购买股票则是别人也在做一样的事情。

传统的干式社会的 "现代经济学 "并不能完美地解释湿式社会的经济，我认为我们需要一种符合湿式社会实际情况的经济理论。

干湿经济的对比，不仅可以用欧美的地区差异（干=西方，湿=日本和东亚）来解释，还可以用男女的性别差异（干=男性，湿=女性）来解释。

一个经济体的干湿其实会受到性别差异的强烈影响。

在干性的、以男性为主导的经济中，男性会试图通过开发一项从未出现过的新技术，进行高风险的冒险来赚钱；而在湿性的、以女性为主导的经济中，男性会试图在成熟的、低风险的、确定性的基础上赚钱。

三）2004年首次出版

日本社会

日本人是干还是湿?

(c)1999.7-2006.4First published

将关于性格的干/湿和态度的调查结果与日本人现有的理论进行比较，并总结成表。结果如下。"日本人"="湿"。
对日本人、东亚人、西方人的性格和态度分别进行干性或湿性程度的问卷调查，结果证实了 "日本人"、"东亚人"、"西方人 "性格和态度之间的关系为 "日本人=湿性"、"东亚人=湿性"、"西方人=干性"。
此外，还分析了人们喜欢干型还是湿型性格和态度的在线心理测试结果。

下面从湿性与干性的角度来解释日本人人际关系（民族性格）的特

点。

内容简介]日本人的人际关系（民族性格）特点
1.
日本传统理论与湿气的关系：汇总表。
关于 "日本式=湿 "的问卷调查(2000.10)
心理测试结果(1999年7月)
心理测试结果(1999.7)

3. 心理测试结果（2006年3月） 4.
心理测试结果(2006.3)

(以上内容请参考参考部分。)

干日本

-- "被动自闭干 "人格的扩张和社会的 "半干 "性质。
2005.05-2005.06首次出版。

摘要]。

在当今的日本社会，可以说是 "消极、自闭的干性 "增加了，这是一种不与人交往、避免与人交往、独来独往的倾向。

这可以说是随着日本宪法等措施的出台，试图将日本传统的湿性社会改变为干性社会的结果。

日本人在享受与他人摆脱湿润的人际关系网的舒适感的同时，也感到与他人不融洽的不足，这是一种矛盾的说法。

干型人格有两种方式可以考虑。

一种是 "积极的、自信的干性"，个体独立自发地行动，坚持自己的主张，互相冲突。

另一种是 "被动型、自作主张型干型"，个体不与他人交往，避免与他人交往，独来独往。

攻击性、自作主张的干型在西方社会很常见，而被动型、自闭型的干型是当今日本人中越来越常见的类型。

被动攻击型、自作主张型干是与传统的湿润型、干扰型、烦人型、非隐私型社会交往方式的对立面，被认为是通过将自己封闭起来，不与他人交往，保持自我，以达到独立自主的目的。

这种勉强和自闭的干脆，可以看作是战后日本试图在精神上追赶西方世界的干脆，模仿西方的个人主义、自由主义和强调隐私的结果。

战后日本试图通过推行以美国为主体制定的 "日本宪法"，强调尊重个人、言论自由和结社自由、强调隐私的 "日本宪法"，来干涸之前的湿润社会。在这个过程中，"理想价值"="干 "的观点在日本全国蔓延。

最初，日本社会的干政企图是从打破战前的相互监视和干涉隐私的网开始的，其典型代表是特别高等警察和砺志团。结果，每个人都从网中被切断，自主地限制在自己的框架内，从而保证了自己与周围环境的独立性。

我说他们变干了，是指他们只是割裂了湿漉漉的人际关系的网眼，把自己关在自己的框架里，所以他们表面上看是干的，但思想的核心仍

然是湿的。结果，当他们进行社交时，湿漉漉的人际关系马上又恢复了，这就很麻烦，很麻烦，所以他们尽量避免和避开社交，在这方面，不善于建立人际关系的人（尤其是年轻人）越来越多。

此外，由于内心深处仍然是湿润的，渴望与他人接触和融洽，这与干脆利落的避开麻烦的社交方式产生了矛盾和冲突，心理分裂的风险也随之增加。

例如，日本三四十岁的男女，生在社会的干潮中，不结婚的原因是怕结婚后与亲戚的麻烦社会交往增多，怕在婚姻生活中失去独立和隐私。简而言之，他们害怕湿漉漉的相互监视和隐私干涉的网络复苏。

尽管社会的干燥是出于上层湿润的、专制的、半强制性的动机，但日本人在接受了这种半干燥的社会之后，也觉得这种半干燥的社会是愉快的，并把它作为维护社会干燥的一种方式来接受。现代的日本人似乎很享受拥有自由的可贵，彼此之间没有不必要的干涉，以自己的方式。

然而另一方面，在他们的思想核心，他们仍然是湿的。总之，我们说社会变得干燥，并不意味着每个人的心灵已经完全干燥。湿润的相互融洽的愿望，仍然是心灵的核心。在这一点上，日本社会并不像西方那样完全干涸，而是被认为已经停止了 "半干涸"（只是半干涸）。

如果我们重新建立人际关系，传统的湿润复杂的人际关系就会回归。因此，今天的日本人并不主动建立人际关系，而是在孤独、寂寞的感觉与渴望与他人结合的矛盾中纠结。

造成日本社会干涩的一个重要因素，可能是日本社会从传统的母婴共睡的育儿模式，转变为引进婴儿床，使母子之间有一个空旷的空间。简而言之，当孩子远离母亲而睡在婴儿床里时，他们不再有与母亲合一的感觉，即使长大后，也不太愿意与他人保持距离。

不过，这种趋势并没有像欧美国家那样走到让孩子与配偶分房睡、鼓励孩子完全独立的极端，因此，"半干 "的说法适合日本的育儿方式。

2005.05-2005.06First published.

作为干法和宗教的日本宪法正文

-日本法 "信仰
2005.10首次发表。

日本宪法具有尊重个人、尊重自由等干燥的性质，对倾向于全盘湿润的日本社会起到了适度干燥的除湿作用。同时，也可以说，日本宪法已经成为那些试图加入干巴巴的西方先进国家的 "信仰 "对象。这就是对日本宪法的湿性 "专制接受"。

日本宪法是日本社会的 "除湿机

日本宪法是一部干巴巴的法律。
(1)它尊重个人的自由。它保障言论自由和结社自由。它必须具有自由性。
(2)尊重个人的独立性和自主性。尊重个人的基本人权，尊重隐私。具有个人主义色彩。
它必须具备以下特点。

干燥的日本宪法起到了 "除湿机 "的作用，使日本社会适度干燥，因为日本社会往往是专一湿润的，如果说有的话。

这种对社会的除湿，也是被调查者在心理测试中选择干方来诊断干湿性格的原因之一。被调查者心中有宪法，他们的意识被宪法除湿了。宪法是抽象原则的大杂烩，被调查者在心理测试中碰到原则性的问题项目时，很可能会在脊髓反射中选择干性的。

日本人相信干宪法，就认为自己已经西化了，已经加入了西方。

换句话说，现在的日本人已经断绝了湿润麻烦的人际关系和交往，不怎么交际了。不仅仅是不是NEET的年轻人，还出现了普遍化、普遍化的退缩、自闭现象，导致人际关系的弱化。

心灵的核心依然是湿润的，通过母子合一的意识培养出来的，当一个人与他人交往时，重视相互和谐统一的湿润关系就会恢复。这就是西方人与西方同行的不同之处，西方人在与他人的关系中保持着一种干脆，不顾意见的不同而强硬地坚持自己。

作为信仰对象的日本宪法

在日本，日本的干宪法已经成为 "信仰 "的对象。简而言之，日本宪法是日本人脱亚入欧的理想工具，他们信仰干宪法，是为了与西方社会融为一体。

在日本人的心目中，有一种把自己评为 "西方第一，亚洲第二 "的意识，有一种只要积极信仰美国制定的干式宪法，就能成为与西方齐名的一流国家的意识。有一种追随西方的专制主义意识。(专制主义本身是湿的，是一种意识的表现，就是想成为别人都想去的主流。

总之，"干 "已经和宗教一样成为信仰的对象。他们认为，只要养成并信奉干的态度，就能接近并加入西方社会的主流，并以此来充实自己的生活，获得幸福。

作为信仰对象的宪法，应该信以为真，任何试图质疑或改变宪法内容的行为，都会被视为不信而受到批评。日本的 "护国教 "就是信仰 "日本宪法 "的宗教团体。

日本宪法》是日本干意识形态的源头，它对日本人民起到了 "干意识形态 "的作用。

大家之所以在心理测试中选择 "干 "的一面来判断自己性格的干与湿，

是因为他们想认为回答 "干"，就和西方人处于同一水平。他们想通过回答 "干"，觉得自己已经加入了西方先进国家的行列。可以说，"干"成了信仰和信念的对象。

战前，民族神道教是所有日本人的信仰对象。战后，它被拒绝了，取而代之的是美国制定的(强加的?)可以说，日本的宪法成为了信仰对象。可以说，日本宪法的理念取代了传统的国家神道，成为日本新的国教，日本宪法的条文起到了圣书的作用。

3、战前社会的对立面

支持干宪，也是对战前湿的、相互监督的、自由言论控制的社会的反感。

战前，以湿润的社会制度前进的结果是失败和失败。而另一方面，战胜了自己的美国，却是一个干巴巴的自由社会。日本人认为，只有把干风带入社会，才能成功。当时也有人认为，只有让干风吹进来，日本社会才能变得更像西方。

日本人努力模仿西方社会的干风。对西方有一种深深的自卑感。

潜意识里觉得自己其实是湿漉漉的，抱着干巴巴态度的人，老老实实的就会变得湿漉漉的，黏糊糊的，马马虎虎的。

4、美国统治的影响

日本宪法是由美国制定的，美国在战争中打败了日本，控制了日本。

对日本人来说，美国是他们的征服者，他们的统治者，他们的上级。为了讨好美国，为了以某种方式让美国接受他们，唯一的办法就是接受并相信美国制定的日本宪法。

如果他们不相信，就会受到美国新一轮的武力和制裁，这对他们伤害很大。反之，如果你相信它，你就能加入西方发达干国家的行列。所

以，可以说，所有的日本人都尽可能地相信日本宪法。这种信念一直延续到今天。

这在一定程度上是因为，即使到了今天，美国也将日本置于其军事控制之下，在日本本土驻扎军队，只要日本举起旗帜，就随时准备进攻首都和其他地区。

乾坤的选择与战后冷战的关系

日本人喜欢干脆的态度，部分原因是由于冷战。
日本与美国一起，被纳入了干巴巴的自由主义阵营。而俄罗斯、中国等社会主义阵营则以湿性极权氛围为主。

日本社会的实际情况其实更接近湿润的社会主义阵营，但如果我们不采取表面上的干脆态度，就会被其他西方自由主义国家认为与我们不同而受到攻击和排挤。我们也必须从安全保护伞中剔除。

6.以引领社会为荣，以干为选。

被西方社会视为异类，意味着我们加入欧洲联盟和加入主要先进国家行列的夙愿落空。简而言之，这意味着我们与被我们看不起的亚洲二流国家一样。

要保持自己作为领先工业化国家的自豪感，就必须避免被视为湿润的社会。这种作为领先国家的自豪感是日本社会发展的动力。这种对宪法的干脆信仰，与这种成为领先国家的自豪感有关。

加入和模仿西方社会的强烈愿望，被公认为世界领袖的强烈愿望，以及不想成为二流国家的高度自豪感，使得人们不管现实如何，都会选择更接近西方文化的干式方式。

人们之所以选择干货，一是想模仿和追随西方文化，二是想跻身一流，成为公认的佼佼者的自尊心。在这一点上，诊断性格干湿的心理测试是检验一个人是否是一个领先的、先进的、西式的人的垫脚石。

这也是我们大家努力推开湿性核心，选择干性核心的原因。简而言之，干的比较 "酷"。

7. 批判日本宪法，回归湿的本质

另一方面，日本有些人拒绝接受日本宪法，认为它是由美国制定和强加的。他们在心理上无法承认日本在战争中的失败和失利（他们是另一种意义上的骄傲者）。他们是另一种意义上的骄傲的人。或者说，他们无法放弃战前的日本社会。战前的日本社会是精神统一的，以天皇为中心，居于首位。战前的日本社会是团结的，以天皇为中心，以社会为上层，是团结的，是一体的。正是由于对美国践踏他们过去的荣耀的不满，他们才会对日本宪法进行批评。

批判日本宪法的人，是那些公开承认自己内心返璞归真、母性取向的人。换句话说，他们看重的是重视相互团结、和谐、合作的传统农家情结（日本和东亚共同的东方情结）。在他们看来，日本宪法太过干瘪，太过游牧/牧民化。其实，这些感情在信奉日本宪法的人心中是深藏不露的，但他们不承认，因为如果说出来，就会把他们从成为西方先进国家一员的心境中拉下来。

日本宪法使人们干脆不团结，自私自利，它消除了社会的凝聚力和团结。每个人的行为都是自私的、以自我为中心的，因此，没有为整个社会服务的意识。这样的批评，历来以湿为主的人都有。

8. "专制接受 "干性体质，湿性持续存在。

另一方面，也可以说，即使日本宪法出台后，社会变得干燥了，但并没有像西方那样干燥，思想的核心仍然是湿的。关键是，日本人在接受日本宪法等干性原则的同时，也保持了湿性。这从日本宪法的湿性 "专制接受 "可以看出。

简而言之，日本宪法等干性原则得到了世界主流国家的支持，这些国家接受日本宪法的唯一目的就是想加入世界强大的主流国家。只是因

为一干社会的权威性和主导性，所以他们想 "模仿 "和 "追随"。

这种专制主义，把干社会创造的新思想、新技术作为权威性的先例来模仿、仿效，就会导致主流化、同步化、先例化，这是一种湿性倾向。只要这种权威主义、同步主义和先例导向还在，日本人看似选择了干的态度，但内心还是湿的。

如果干式的西方社会衰落了，失去了权威，日本人就不会再去模仿它，而会试图回归湿式。原因是，干巴巴的西方社会是目前世界的主流。一旦这种状况消失，就没有必要再去尝试干。在日本宪法出台前后，日本人一点都没有改变。

以宪法为手段，保证国民的相互体验。

在现代日本，日本宪法已经成为日本人对宪法的共同信仰对象，以确保相互团结的湿润感。
在美国这样一个干燥的社会里，日本宪法的最初制定地，人们彼此之间有不同的、个性化的意见，并激烈地坚持自己的观点，是很正常的。所以日本宪法的写法是尊重个人的独立性和自由意志的。

但是，在本质上具有高度母性的湿润的日本社会中，这种个人独立地、单独地与对方的意见发生冲突的行为是可恶的，因为它破坏了相互的团结意识，"有悖于和谐的精神"。

因此，在接受日本宪法的过程中，巧妙地省略了宪法中原本的干巴巴的气氛，取而代之的是战前的国家神道，将其作为保障和强化团结意识的手段和纲领，作为大家共同信仰的对象，作为 "共同信仰 "来代替战前的国家神道。这是因为，如果信仰相同的宪法，就更容易建立起相互认同的关系，确保统一感。这种通过对同一宪法的 "共同信仰 "而获得的统一感，对日本人来说是最愉快的事情。对日本人来说，宪法是一种经书，他们在信仰宪法的同时，也和别人一起念经。

当所有的日本人都对日本宪法有信仰的时候，他们就能获得一种民族整体的团结感。

10. 对美国的心理依赖与放纵的成就感

日本人相信日本宪法，就可以同时实现对起草宪法的美国的心理依赖和纵容。

日本人向来有很强的依赖心理，他们有很强的想依赖别人、想被别人宠爱的意识。

在战争中打败日本的美国，在日本人心目中是一个可靠的国家，他们对美国产生了依赖感和纵容感，认为只要跟着美国走就可以了，美国会照顾自己。

信仰日本宪法，也就意味着要向创造宪法的美国靠拢，在心理上依赖美国。可以说，让日本人都相信日本宪法，就是满足了整个国家对美国的天真和依赖感。

如果说依赖性的强弱导致湿润，独立自立的强弱导致干瘪，那么日本人民信仰日本宪法的现实就是湿润的日本在心理上依赖独立自立的美国。

这里的问题是，喜欢自由独立的干美国人对日本对他们的重度依赖并不太满意，他们希望日本能有一定的独立性和自立性。但是，目前的依赖（日本）和接受（美国）的关系可能会因为金融危机或国家间的差异而破裂。

2005年首次发表

日本人与专制主义

2006.02-2006.04首次发表。

日本知识分子被人说成是专制主义者，就会脸红脖子粗，气急败坏，矢口否认。不过，这是因为西方权威学者批判专制主义已经成为一种标准理论，日本知识分子可能是湿的专制主义者，他们对西方权威的来源一味追随。

1. 追随西方权威来源的日本人
当今的日本人，尤其是大学里的学者等，以及一般的知识分子和文化人，都否认和批评专制主义。当他们被称为专制主义者时，就会面红耳赤，气急败坏，拼命声称自己不是专制主义者。

所以，否定专制主义的日本人不是专制主义是有道理的，但事实上，他们就是专制主义。

他们之所以否认专制主义，是因为他们所依赖的西方权威来源的学者否认和批评专制主义。

这里所说的 "西方权威来源"，是指西方学术界提出和倡导突出理论的学者。

在西方社会学界，阿多诺、弗洛姆等犹太学者批评战前迫害犹太人的纳粹德国及其追随者，给他们贴上了 "专制主义 "的标签。在这方面，阿多诺和弗洛姆是提出突出理论的权威学者，他们的声誉至今未变。对此，西方权威学者对专制主义进行了批评和否定。

当这种西方权威人士对专制主义的否定被引入日本知识分子的头脑中时，就会出现一个有趣的现象，他们容易受到西方地位和权威的影响，急于追随和崇尚西方权威。

日本知识分子认为，因为西方权威人士否定专制主义，所以他们这些依赖西方权威人士的人也必须批判和否定专制主义，于是直接模仿西方权威人士的 "专制否定 "理论，自己批判专制主义。

问题是，日本知识分子因为是专制主义者，所以以直接信仰（西方）权威人士提出的专制主义否定论的形式来否定专制主义。或者说，以"权威性 "来否定专制主义。以忠实于专制主义的方式来否定专制主义。在这方面，日本有一个奇怪的矛盾。"专制主义者以专制主义的方式否定专制主义 这可以称之为"（由专制主义者）对专制主义的批判"现象。

日本知识分子之所以否认专制主义，是因为西方权威学者对专制主义的批判已经成为世界的标准理论，而日本知识分子实际上是遵循西方权威人士的意见的专制主义者。

日本知识分子相信西方权威学者的言论，或者说相信西方学术界的主流理论是正确的理论。他们努力学习和模仿他们，尽快把他们介绍到日本，并作为日本在这些理论方面的主要专家得到承认和尊重。西方权威人士的理论往往在教科书和其他出版物上广泛发表，所以被认为是既定的理论。如果日本人提出了与西方权威理论（西方常识的理论或趋势）相悖的理论，或者日本人批评西方权威的理论，日本人很可能会说："你以为你是谁，敢挑战西方的权威老师？你根本不知道自己在做什么。他们置之不理，拖泥带水，说：「你没有权利挑战权威老师。这就是日本知识分子的 "专制 "态度，很正常。

但是，一旦他们这样取笑的批判西方现有理论的日本理论被西方学术界接受，日本知识分子的表现就很有意思了。换句话说，他们急忙一改往日的态度，对被他们取笑的日本理论大加赞赏。曾经被他取笑和忽视的日本同胞，现在被提升到了 "伟大的老师 "的位置，并努力追随他的脚步。推而广之，他们为自己曾经嘲笑过的日本人感到骄傲，因为他们认为世界已经承认了日本同胞。对他们来说，"世界 "当然是 "先进、权威的西方"。每当有日本人获得诺贝尔奖时，不仅知识分子，就是普通民众也是兴奋不已，赞叹不已。在他获奖之前，人们常常取笑他是个 "f***的家伙"(你可以在江崎玲奈和西泽纯一的书中了解更多的情况。)).

从现在开始，我觉得日本人如果要提出与西方学术界相反的理论，在向西方学术界提出自己的理论之前，最好先向有关的日本人说明自己的理论，并记录他们的反应。(我相信很多人会认为，这样的理论显然不够好。当你向西方学术界提出你的理论，并被他们接受后，你不仅会知道日本人在接受理论前后会有不同的反应，而且你还会有确凿的证据证明日本人拒绝接受西方接受的理论，你还可以对他们的反应做

一个记录。这就意味着，日本官员手中有一个弱点。如果日本官员是著名大学的教授，这可以成为一个非常有效的筹码。

日本人对中央政府这样的 "上级 "是软弱的，尽量顺从。但对日本人来说，西方（尤其是美国）是一个比中央政府更进一步的 "超级大院"。因此，日本人，包括中央政府的官员，对西方的各大理论和运动都很崇拜和相信。或者说，精通西方的日本人经常以西方的重大思想来批评日本政府，即 "上层人士"。("西方已经这样了，但日本还是这样。日本政府不是好东西。). 但事实上，这往往是一种崇拜西方的专制主义。仿佛 "超级大条（西方）"的权威控制着 "大条（日本政府）"。

这种专制主义是一种湿润的、女性主导的思维方式。"我想属于权威来源的主流，在那里，其他人都聚集在一起，我想呆在主要参与者的安全中，在那里，光亮照耀，我可以自我感觉良好。

问题是，这些崇拜西方、湿漉漉的专制主义者和那些干巴巴、根正苗红的西方思想的人很难区分。他们既批判专制主义，又批判湿的态度，所以表面上看不出他们的区别。湿的专制主义一方也信奉专制主义否定论，从不承认自己是专制主义，因为承认自己是专制主义，就会与 "西方（即反对专制主义和干的）=一流 "的评价平起平坐。他们选择的是西方的、干的，是同样适合他们俩的，甚至在心理测试等方面也是如此。有必要对两者进行一定的区分，这也是今后需要解决的问题。

2.日本的权威来源的存在

日本学者对西方理论及其解释，修修补补，稍加改进，最后往往是死搬硬套。在这种情况下，对西方理论的修修补补，是一种试图调和多个西方学者相互说不同话的行为。

西方学者的理论是个人的理论，可能是错误的，应该克服，但日本学者对此没有足够的观点和认识。总之，日本学者往往不加批判地崇拜、相信、接受、采纳西方主流理论，认为是 "上位者的理论 "或 "大老

师的理论"。

日本学者有一种倾向，就是否定自己内心对西方现存理论的破除，提出一种克服西方现存理论的尝试，他们不允许自己去批判那些被他们视为权威来源的西方主流理论。

造成这种现象的原因是日本权威学者对这种西方主流理论的依赖。之所以有这种依赖，或者说有必要依赖它们，是因为日本的权威人士不可能自己拿出像西方理论那样干巴巴的、创新的、出人意料的、大规模的理论。

之所以做不到，是因为这些日本权威人士的骨子里，自尊心比什么都强，他们容易受到流言的影响，他们害怕冒险和失败，害怕被人耻笑，所以他们只是低调地守着安全的、平淡的、既定的发现和技术等。他们通过掌握和成为博学多才的人，成为活生生的先例和传统的榜样，并试图通过说自己什么都懂，是能干的老师和前辈来获得大家的尊重，并试图通过让他们看起来像没有经验的后辈，吹资历之风来支配周围的人，这是女性主导的，是倒退的，是退步的，但他们仍然在人前 炫耀的精神，试图显得伟大。

日本的学者，通常以与大学、师生、学长学姐的关系为基础，生活在亲信集团中。由思想相近的学生组成的学术小团体和派系一如既往地盛行，而这些小团体中的领军人物（教授和学长）作为日本的权威人物，是为其他成员着想的。

简而言之，日本学者是生活在以上级权威来源的等级关系为基础的湿性侄子或伪家族群体中。这些群体可以看成是一种由父母和子女以及等级关系组成的 "京津"（keiretsu）。日本学者必须在某种有影响力的权威群体中，才能获得学术职位和生活。如果不听话，就会被剥夺学术职务或送出世系，无法生存。

日本学者对自己的安全和自我保护非常敏感。他们的安全会因为对现任权威人物的批评而受到威胁。批评他们，他们就有可能因为自己的行为而受到当局的批评，在日本受到排挤。简而言之，他们害怕自己会被排除在目前的权威人士群体之外，一旦发生这种情况，他们将被孤立，无法生存，所以他们不会批评。

日本学者很难挑战或违背自己所属的权威来源。日本学术界的情况

是，日本权威人士死搬硬套西方理论，这在权威人士家族中通过权威人士与学生、低年级学生的关系，以及师生关系代代相传。

在日本学术界，不可能违背权威人士的理论，因为如果违背权威人士的理论，就会面临人事上的报应。换句话说，如果你不听话，就不会被分配到学术岗位，作为学者也无法生存。

日本学者把所有的时间都用在改进、修改和稍稍改变西方理论的死本上，或者与其他权威理论进行比较。他们努力地对西方理论进行细微的破译和解释，这就像试图破译《圣经》或《佛经》一样。总之，西方理论被视为权威的经文。

这是因为控制日本学术岗位人事的殖民地大学的教授/权威们都在死命地抄袭这些西方理论，日本学者也在效仿他们，以示效忠。

总之，对于日本学者来说，他们在论文和其他出版物中的理论和论证，是决定他们是否忠于所属权威来源的垫脚石。对于日本学者来说，他们的权威来源是否与他们的权威来源基本一致，或者说他们是否继承了权威来源的论点，而他们在论文中的论点则是次要的。

对于日本学者来说，西方权威来源及其师长、前辈们所主张的内容，是绝对重要的，他们依赖这些权威来源，并试图复制这些权威来源。

一个日本学者的论文内容是对西方权威资料的死搬硬套，在此基础上稍加改进，就证明他是日本学者群体中的一员，主要是权威资料。从他论文的风格可以看出他对权威来源的忠诚和保护。不过，由于内容上的细微差异，也有不同的派别。

3.女性主导的专制主义。
日本人的专制主义在某些方面具有女性至上的特点。

它与自我保护意识和必然性原则有关，认为靠着权威，自己的安全就能得到维护，就能无往而不胜。

也与寻求与主流的统一感有关，如果不与主流同流合污，就会感到孤

独和荒凉。

或者是与想靠在更大的人身上，对别人的宠爱和依赖有关，是一种要求的心理。

还有一个方面，就是觉得自己和一些权威的东西结合在一起，让你觉得自己可以支撑起自己的精神支柱，这让你觉得自己变大了，第一次有了在公众场合说话的勇气。

对于男人来说，他们试图粉碎或粉碎现有的理论，而种下自己的理论。他们试图藐视和粉碎权威，追求自由，有的还想让自己成为新的权威人物，让别人听从自己的意见。

与此相反，女性的目标是服从现有的权威人物，顺从现有的权威人物，忠实地继承权威人物的地位。简言之，她们并不试图违背自己所属家庭的权威来源，而是试图原封不动地继承现有权威来源的理论。

在这一点上，日本学者所采取的态度显然是站在维护者一方的性别，而且是以女性为主。

4.湿性的母性权威主义与干性的父性权威主义的区别。

西方传统上对专制主义的定义是德国的专制主义，与上述日本的专制主义，虽然使用的是同一个专制主义术语，但被认为在内容上有很大不同。

德国的专制主义可以看作是一个指挥与服从的等级关系链。简言之，严格、精确、机械地遵守等级指挥链，上级的命令对下级来说是绝对的，尽可能忠实地遵守这些命令，在他们心目中已成为一种自我目标。对他们来说，无论是下达命令的人还是服从命令的人，都会感到高兴，因为从上到下的指示和规则都是彻底的、直接的。

这种态度是上级以不屑的眼光看待下级，把下级当作实现自己目标的工具和手段。这也意味着，上级制定的教条、惯例和形式，目的是作为绝对的教义，从上到下，机械而精确地向下渗透，是一种原教旨主义。整个社会被看作是一个大的教诲传输，是一台机器，是上位的齿

轮装置，就像一个巨大的装置机构。

这与基督教的父神原教旨主义相一致，德国的专制主义可以称为干式专制主义、父系专制主义和父系专制主义，这是一种干式的、男性主导的、父系的、干式的。

而日本的专制主义则是以自我保护、个人安全的欲望为根基，通过使自己成为主流社会的一员来获得统一感。简而言之，他们希望成为一个由权威人士主持的湿圈或群体的一员，他们希望成为这个圈子或群体的一员。他希望成为权威人士群体中的一员，就希望成为权威人士圈子中的一员，享受他们优待的温暖。他们希望权威源保证他们的安全，保护他们，希望满足他们的请求精神和纵容。

当你脱离了权威人士主持的圈子，你的人身安全就得不到保障。他们有强烈的愿望，希望通过听从权威人士的建议来保证自己的安全。

加入到权威人士的群体中，加入到隶属关系中，加入到我们的群体中，他们就能保证一种排他性的团结感，感觉自己处在一个温暖的伪家庭群体中。

在这种情况下，权威肌体是以母性的、湿性的实体出现的，从满足日本人希望融入母体这个温暖的大集体，并有彼此一体感的愿望来看，日本的权威主义可以称为湿性权威主义、母性权威主义和母性权威主义。

传统上，这两种专制主义在日本一直被混淆使用，没有对它们进行区分。或者说，在今天的日本，专制主义这个词还是专门用来指干式的家长式专制主义，如德国人的专制主义，而对湿式的母性专制主义考虑得不够。从现在起，需要把它们作为独立的事物分开来看。

5、关于专制主义和骄傲

权威主义者一般都很骄傲。他们之所以要有权威性，与他们想把自己定位得很高有关。专制主义的另一个表现是希望在婚姻相亲中提升自己的学历和资历。

日本人努力地想被称为世界上最好的国家，跻身于顶尖国家的行列，看不起其他亚洲国家，想和西方国家一样，有所作为。日本人对跻身一流行列的渴望也可以称之为专制主义，因为他们渴望一流的声誉带来的高权威。

首次发表于2006年

男性和女性

男性和女性，哪种性格更湿润（或更干燥）？

(c)1999-2005首次发表

将个性和态度的干/湿调查结果与现有的男女行为模式性别差异理论进行了比较，并在表格中进行了总结。结果如下。"女性优势"="湿性"，"男性优势"="干性"。
我们还对部分干/湿调查项目的在线调查结果进行了总结，以确定左边和右边的项目哪个更 "女性化"。结果显示，"女性化"="湿"。
我们还把部分调查项目变成了心理测试，并对结果进行了分析。在这种情况下，反应趋势的性别差异不大。

下文将从湿与干的维度来解释男女在人际行为方面的性别差异。

以上内容详见资源部分）。

行为的湿性与生物价值性（汇总表

表52

(c)1999-2000年首次出版

干湿关系和性别关系

2003.3-2005.3 首次出版

我们认为，男女之间因性吸引而相互吸引的男女关系可以说是湿的，因为他们是相互接近和吸引的。

湿性的人际关系可以看成是以相互接近和吸引为导向的，但如果我们把这一发现应用到男女关系上，我们可以说，任何由基因决定的相互吸引的男女关系本质上都是湿性的。

首先，异性恋者，无论男女，都会被对方吸引，在性上被对方吸引，并寻求与对方成为亲密关系和爱情。因此，进入恋爱关系是湿性的，因为它是以吸引和依恋对方为导向的。

异性关系也是以发现对方身上不具备的品质和能力为导向，进入相互依存的关系，如已婚夫妇。因此，它是湿润的，以至于以互相依靠和

依赖为导向。

此外，在男女恋爱关系中，性和生育工作是不可避免的。性爱的前奏要求皮肤与皮肤之间的接触、爱抚，以及彼此的接触，从而带来湿润的感觉。另外，接吻是嘴与嘴之间的相互联系和结合，而实际的性爱是生殖器的相互联系和结合，这种面向这种相互结合的动作是湿润的。此外，接吻时的唾液、性交时的精液、性爱时分泌的爱液都是粘稠的粘液，在这方面也与相互粘连的湿润有关。性爱的高潮也主要是建立在与对方的一体感上，与重视与对方的一体感和融合的湿润的人际关系有关。

此外，通过婚姻，男女双方带着与对方的一体感来经营共同的家庭，这样的婚姻可以说具有相互的一体性和共同性、集体性，这些都与湿性人际关系有关。

(三)2003年-2005年首次发表。

爱情、婚姻和性的本质与湿润

2006.01-2006.07首次发表。

爱情和婚姻可以说是湿润的，因为它们的目的是为了使男女之间的关系统一和团结，这从 "切"、"分手 "等词语在婚礼上是NG词就可以看出。

爱情是湿润的，在于特定男女之间的心理关系是以亲密无间、互相依恋、性爱结合等为目的。

当一个人进入恋爱关系后，可以说人与人之间的关系变得湿润了，因为他们频繁地交换电子邮件、探望和社交，而不是干巴巴的粗心态

度。

婚姻，恋爱关系变得稳定而长久，双方进入夫妻关系，努力生儿育女，也是湿润的，因为目标是实现长期、稳定的结合，实现相互关系的统一。
比如，在婚礼上说 "分手 "或 "断绝"，就被说成是不祥之兆，被认为是不吉利的字眼。

在这种情况下，"分手 "和 "断绝 "都应该是表达干脆的词语。

性，就是生孩子的过程，也是湿润的，因为男女双方通过对接对方的生殖器的粘液而结合，也是湿润的，还因为男女双方一起达到了高潮。

另外，男方发出的精子与女方的卵子对接，使女方受精，也是湿性的，因为它引起了统一和结合。

对于婚后性生活所生的孩子，最重要的是父母之间相处融洽，在心理上相互团结，相互和谐。

就此而言，爱情和婚姻的本质是男女的湿合。

首次发表于2006年

日本男性的解放（日本女性研究与女性主义批评

2000/07 - 首次发表。

将性格和态度的干/湿调查结果与日本的民族性格和女性的行为模式相匹配，得出了 "日本人=湿润=女性主导 "的相关性。这一发现与普遍认为日本是一个男权社会，女权大于男权，日本社会受压迫、被解放的

对象是男性的观点直接相悖。

更多内容请参考笔者的《日本男性解放》一文。

干道和湿道的必要性与性别差异

2009年11月首次发表。

他指出，人、人类要想生存，既要有男人的干路，也要有女人的湿路。

男人、人类要想生存下去。

- 湿=液路=女人。
干=气的方式=男人

两条道路仅有一条是不够的，两条都是生存的必要条件。这一点可以从以下事实中得到证明：由于人类的进化，男女已经出现了分化，出现了干湿对比鲜明的性格，两者相辅相成。
根据需要，有必要用不同的方式来使用它们。
这就是男女性别差异的真正原因。

男人、女人与社会湿度

2009年11月首次发表。

他指出，在人类社会中，男人扮演着社会除湿器的角色，女人扮演着加湿器的角色。

男人扮演着社会除湿器的角色，使社会变得干燥，社会除湿器的作用。

女性扮演着社会加湿器的角色，使社会变得湿润。

其他

利用网络进行调查

(c)2001.2首次出版

网络问卷在阐明干湿行为模式方面发挥了重要作用。预计今后基于网络的问卷调查将逐渐普及。我们总结了利用网络进行问卷调查的优缺点，以及该技术的诀窍和未来前景。

在本页中，我们对心理学和社会学中利用网络进行问卷调查的优缺点，以及该技术的诀窍和未来前景进行了简单的总结。

1.
(设备)
通过打开问卷页面，在搜索引擎上注册等方式，可以收集大量的受访者。
它是无纸化的，不需要邮寄的时间和费用。不受物理限制。
可以在较低的预算下完成。我们不需要支付印刷、邮寄、编码或雇佣兼职人员的费用。您可以使用免费的网站服务。
您可以向任何连接到网络的人回答问卷。

您可以向网络中的任何人回答问卷。
不需要对结果进行编码。不需要对调查的结果进行编码。您可以立即将回答结果作为在线数据加以利用。
只要对接受答案的CGI程序稍加修改，就可以自动检查所有答案的遗漏和不合适的条目。
可以自动完成条件题的回答。通过修改CGI程序，可以自动回答 "只有回答 "no.○"的人可以回答这个问题 "等条件性问题。通过对问题生成和回答接受CGI的修改，系统可以自动引导回答者回答相应的问题项目，如 "只有对no...○问题回答 "是 "的人，才能回答这个问题。○的问题，请回答这个问题。
答题者的回答具有互动性和趣味性。事实上，问题的回答对被调查者来说是互动的、有趣的。
能够在网络中的任何地方对回答进行管理，更改或创建新的问题，这是一大优势。

(分析方面)
通过构建一个简单的回复分析CGI程序，只需访问并重新加载分析页面，就可以立即总结出截至该点的数据汇总结果。任意时间的回复状态（回复人数、回复者的属性、回复内容等）。具体来说，有多少人回复，性别、年龄等属性的分布，回复的内容和趋势等）可以一次性看到。具体来说，有多少人回答，性别和年龄等属性的分布，回答的内容和趋势等）可以一目了然。
由于可以比较容易地构建对汇总结果进行统计检验的CGI程序，因此，只要进入CGI程序页面进行分析，就可以很容易地发现哪些调查项目出

现了显著差异或正在出现显著差异。不用等到把数据输入统计分析软件，选择分析命令，就可以知道会得到什么样的结果。

2.
如果打开问卷调查网页的服务器瘫痪，问卷调查根本无法进行。
因为答卷数据是电子数据，很容易因为答卷时间重复而丢失。如果不对答卷数据进行备份，数据一下子就会丢失上千单，只能从头再来。
需要具备制作CGI程序的技能（用perl语言编程等）。不过，相对于企业复杂的解决方案，这些技能在初级水平上就足够了，不需要花太多时间和精力去学习。

3.
基于网络的调查，即使不进行随机抽样，也会从全国各地到世界各地得到不特定数量的回复。对此，必须能够保证调查对象的差异性、多样性和不相关性。
在没有随机抽样的情况下，如同传统的显著抽样法一样，存在着无法用统计学上的类比方法从调查结果中推断出一个人口数字的缺点。但是，通过与随机抽样的结果反复比较，发现如果没有差异，就不需要随机抽样，这样可以大大减少招募被调查者的时间和精力。
在这种情况下，通过提前公布调查内容并征集答案，可以狭隘地吸引对特定调查内容感兴趣的被调查者。认真对待研究主题的被调查者可以勾选为对研究主题感兴趣的被调查者。受访者是指通过搜索引擎或其他方式吸引到某个页面的不特定人数。这与传统的社会心理学调查在方法上没有太大区别，在传统的社会心理学调查中，给参加课的大学生发放关于自己兴趣的答卷。
顺带一提，本网站到2000年为止的所有调查结果都是通过这种方式获得的。

4.
今后，想必国家和地方政府都会将居民登记册电脑化，并在居民资料中附加电子邮件地址，作为向居民传递和分发行政信息的手段。
从带有电子邮件地址的居民户籍中，随机抽取带有电子邮件地址的目标人物，只需要求抽取的目标人物通过电子邮件回答，并要求目标居民进入指定的问卷网页，就可以收集到回答数据。
市政府为居民分配电子邮件地址，研究者征得市政府的许可，从其数据库台账中随机抽取电子邮件地址，即市政府为居民分配电子邮件地址。
为了防止不恰当的调查，市政府最好对调查的目的进行审查。此外，地方政府应让居民承诺不将其电子邮件地址用于其他用途。在获得许可后，进入居民登记数据库，对姓名和电子邮件地址进行随机抽样调查。要求被调查者进入指定的网络问卷页面，用昵称等进行回答。
这种系统尚未建立，但随着互联网等信息通信技术的迅速普及，在不久的将来肯定会成为可能。因此，网络调查有可能成为主流。

5.
如果调查内容与使用或不使用互联网之间不存在相互关系，那么使用网络作为回答方式预计不会使结果出现偏差。但是，在目前（2001年初），互联网还没有像过去那样普及，特别是在农村地区、老年人和低收入人群中。特别是在农村地区、老年人和低收入人群中，情况更是如此。因此，在目前的情况下，利用互联网进行社会调查，调查结果未必能反映这些不发达群体的意见。另一方面，利用网络这一手段获取心理、生理敏感度的数据也没有问题，这与社会差距无关。

6.
经常会有同一个被调查者在已经提交了答案后，会修改并重新提交两三次。对付这种重复的回答，可以让被调查者填写自己的邮箱地址和昵称，这样就可以将每个答案与其他答案区分开来。另外，如果在近期内出现了非常相似的回答模式，应自动记录回答数据，然后将回答数据泼出去，作为应对一个人冒充多个回答者的误导性回答。

另外，如果在答题时检查是否有重复的答题者，当很多答题者同时重叠时，数据文件可能会丢失。因此，在记录答案时，重复者只允许写一次数据，而不考虑。应单独建立一个分析用的CGI程序，以便以后检查重复的数据，使数据具有唯一性。

(c)2001.2 2001年首次发表。

日语词典中 "干湿 "的定义。

"干湿 "一词历来被认为是什么意思?
以下是笔者自行整理的日语词典。
糀谷园1991年第4版岩波书店（日语词典）。
干巴巴
1 干燥的外观。干瘪的状态。
2 你把事情分得很清楚。理性现实，不感性无情。
湿漉漉的。
脆弱的心态。情绪上的脆弱。
日语词典》1989年小丹社
干巴巴
1 干燥的外观。指外表干燥的样子。
2 即无味无趣的状态。
3 即薄而干的东西。
4 (对酒类)干燥。
湿润的。
执着于义理、人性等的状态。多愁善感的状态。
大古轩1995年的《庄子》。
干巴巴
1 不含水分。含水量低。而且是原样。
2 它们的样子，没有任何外观。也是原样。枯燥无味。
2a. 为人冷淡无味。不顾情面或人情，理智地脱离。也指不为情操或人

情所动，理智地断绝。
3 干燥，如西方酒类中的。
湿的。
1 湿润或潮湿。以及做的方式。
2 多愁善感。在英语中指 "事物的方式"（英文为 "sentimental"）。
现代名词基础知识》1997年季玉金莎著。
干巴巴
1 干燥。
2 没有酒精的情况。
3 (日语中的用法)分而治之、线性的生活态度，是一种思维和行为。
4 干的酒。
湿的。
不提。
新明日学日语词典》第三版1981年三色堂。
干巴巴
1-干脆。
2-1 不顾生活中的普遍风俗和感情，轻易地、分歧理地做事的方式。
2-2 索然无味。沉闷无趣。
3-1 避免在会议上提供酒精饮料。
3-2 指不加糖的洋酒。
湿的。
他感情脆弱，多愁善感。

(三)1997年首次出版。

常规科学词典中的气体、液体、分子间力等定义。

在传统的科学领域中，气体、液体、分子间力等是如何定义的?
以下是笔者自己总结的科普词典。

物理学大辞典》，1992年修订版，百富勤出版。

液态

宏观物质以气体、液体或固体的形式存在，其特点是：与气体一样，可以根据容器的不同自由改变形状，但与气体不同的是，其体积几乎是恒定的。容器不需要像气体那样密封，压缩液体时需要比气体高得多的压力。

从微观上看，作为液体的组成粒子的分子（或原子）与周围的分子（或原子）以几乎恒定的距离运动，相互之间产生强大的作用力。

在局部，在短时间内，粒子被认为是呈现出一种类似固体的排列，然后再发生位移，形成另一种类似固体的排列。事实上，对于短时间内发生的现象，液体也会表现得像固体。

气体

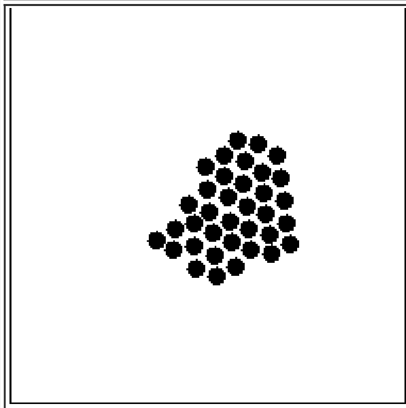
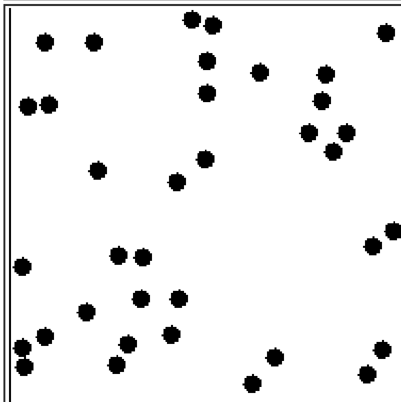
宏观物质是以气体、液体或固体的形式存在的，但气体的特点不仅是它的形状可以从一个容器中自由变化，而且如果不被限制在一个容器中，它的体积将以任何速度膨胀。当气体的体积越小，温度越高，膨胀的压力就越大。

气体的这一特性是由于组成气体的分子或原子的动能极大，它们几乎可以自由地飞来飞去，克服了相互间的吸引力。

除了普通的气体外，例如金属中作为电流载体的电子，也可以在同样的意义上视为形成气体。在这种情况下，电子气体的膨胀是由原子核对电子施加的电吸引力所阻止的。

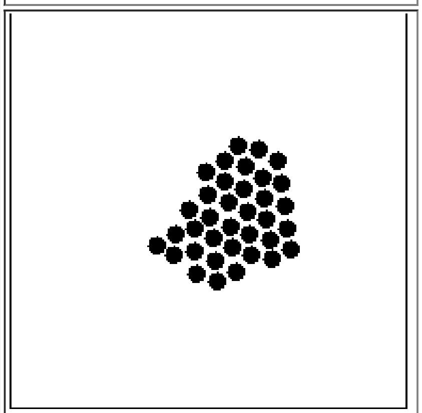
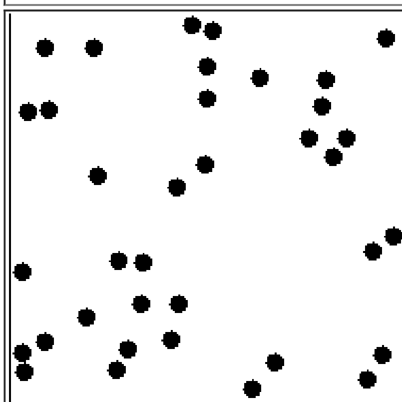
(c)1997年首次发表在

表1

人与物的湿动=相互接近（统一/融合），定居（定居）。	运动模式D "人与物的干动=相互离散、运动
	

[返回首页。]

表_2

操作模式W	操作模式D
	

[返回首页。]

表_3

法律。 人类。 (1)遇到、击打或触摸动作模式D.干(干，被干。) 当我们遇到、击打或触

摸动作模式W时，感觉是干的(干)。
(2)当遇到、击打、触摸动作模式W时，感觉是湿的(湿)。遇到、击打、触摸动作模式W时，感觉为 "湿"(湿)。

运动模式D和运动模式W是通用模式，通常应用于分子、物体群和人际关系的运动。

要返回首页。

表_4

分析角度	操作模式W	操作模式D
1.	毗邻	分立
(1)接近。	咬人。要接近。	要离开。要脱离。
(2)联系。	延续。要联系。要坚持。	要脱离）。
(3)植入。	要粘连。要粘连。	要剥落。
(4)依附。	要粘着。要粘着。	要分开。
(5)要集合。	聚集。密集。	散开。低密度。
(6)一。	团结、融合。要合而为一。	要离散。要相互独立。
(7)同。	作为相同的。	为不同。要在不同的道路上。
2.	慢速	高速
(1)速度	要慢。	要快。
举例说明。	液体分子运动。 新做的年糕。	气态分子运动。 硅胶粒、弹珠。

返回首页。

表_5

分析角度	操作模式W	操作模式D
(1)接近。	咬人。要接近。	要离开。要脱离。
(2)联系。	延续。要联系。要坚持。	要脱离）。
(3)植入。	要粘连。要粘连。	要剥落。
(4)依附。	要粘着。要粘着。	要分开。
(5)要集合。	聚集。密集。	散开。低密度。

(6)一。	团结、融合。要合而为一。	要离散。要相互独立。
(7)同。	作为相同的。	为不同。要在不同的道路上。
(8)速度。	要慢。	要快。
举例说明。	液体分子运动。 新做的年糕。	气态分子运动。 硅胶粒、弹珠。

返回首页。

表_6

液体分子（湿） =运动模式W	气体分子（干） ＝作业模式D
集体主义	个人主义
限制主义	自由主义
反隐私	尊重隐私
I...	I...

返回首页。

表_7

	湿（液体）	干式（气体）
[A]	**[面向近距离]**	
[A1]	**识别并与其他粒子共享位置**	
[A1.1]	[A1.1] 集体主义 聚集在一起，并试图作为一个有凝聚力的单位一起行动。	个人主义。 企图独立地、分别地行动，而不互相接近。
[A1.2]	拥挤取向 互相拥挤在一个小范围内。	大面积的分布方向 分散在彼此的大面积上。
[A1.3]	统一性（均匀性）方位。 彼此位置接近、相同（均匀性）。	尊重多样性（异质性方向）。 彼此位置相隔不一。
[A1.4]	调性取向 企图使其存在的位置相互一致。	反调方向。 不要试图使其存在的位置相互一致。
[A1.5]	主流取向（专制主义）。 试图就自己的生存立场达成一个	非主流取向（反权威主义）。 在自己的生存立场上甘于做少数

	主流的观点。	派。
[A2]	**与其他粒子关系的构建**	
[A2.1]	注重关系 试图去找另一个粒子。	非关系型方向 试图进入没有其他粒子的空间。
[A2.2]	关系定向 要与其他粒子有联系。	非关系取向 与其他粒子没有联系。(切断联系)
[A3]	**行动自由。**	
[A3.1]	[A3.1] 受相互之间作用的引力束缚，不能自由移动。	自由主义。 彼此之间没有任何吸引力，可以自由活动。
[A4]	**行动的自我决定。**	
[A4.1]	相互依存的方向； 通过他们之间的吸引力作用而相互依赖。互相依赖）。	独立（自力更生）为主。 他们彼此独立自立地行动，彼此之间没有吸引力。
[A4.2]	以其他方面为导向 它们之间的引力吸引不能独立决定它们的行进方向。	自主定向 能够自主决定自己的行进方向。
[A5]	**隐私权。**	
[A5.1]	反隐私 为了亲近对方、依恋对方而侵犯对方的隐私。无法拥有私人空间）。	尊重对方的隐私。 要远离对方，以便拥有自己的私人空间。
[A6]	**[确保工作的明确性和合理性]**	
[A6.1]	[A6.1] 模糊定向； 彼此之间的吸引力导致人的行进方向模糊不清。	明确性（反模糊性）方向。 能够使自己的行进方向保持坦率和明确。
[A6.2]	不合理的方向 从行进方向上看，它们之间的引力是不分彼此的。	合理定位。 能够使你的行进方向合理、分化。
[A7]	**确保小组的公开性**	
[A7.1]	[A7.1] 形成的群体是向外封闭的。表面张力作用于群体）。	开放取向。 形成的群体是向外开放的。(群体中没有表面张力)。
[B]	**运动、活动、行动方向。**	
[B1]	**确保动态能源和移动性**	

[B1.1]	[B1.1] 不能自发地移动。	动态定向 必须能自发地活动。
[B1.2]	固定型 企图安顿在你所处的点。	非建制(运动/扩散)方向。 试图不断移动，而不停留在你所处的点上。
[B1.3]	先入为主 试图停留在我一直在做的境界里。	以创意为导向 试图进入未知领域。

返回首页。

表_8

	湿润	干巴巴
[A]	**[心理学上的近似定位]**	
[A1]	**认清自己的心理定位，并与他人分享。**	
[A1.1]	[A1.1] 集体主义 聚集在一起，并试图作为一个有凝聚力的单位一起行动。	个人主义。 企图独立地、彼此分开地行动。
[A1.2]	[A1.3] 互相拥挤在一个小范围内。	广域分布取向 分散在彼此的大面积上。
[A1.3]	统一性（同质性）定位。 试图将对方纳入统一的参照系。	尊重多样性（异质性取向）。 尊重对方的多样性。
[A1.4]	同情取向 企图使采取的行动与对方保持一致。	反同情心的取向。 不试图使所采取的行动与对方相一致。
[A1.5]	主流取向(专制) 关于您的意见（已经承认	非主流取向(反专制) 对自己的意见要甘于做少数派。
[A2]	**与他人建立关系和关系**	
[A2.1]	注重关系 试图与他人建立积极的关系。	非关系导向 不要试图与他人有太多的关系。
[A2.2]	关系导向 偏向于与自己已经有联系（关系）的人建立关系。	非关系取向。 与他人的关系中没有已有的联系。
[A3]	**决定做什么的自由。**	
[A3.1]	[A3.1] 互相制约对方的行为。	自由主义 互相试着自由活动。(想自由活动)

[A4]	**行动的自我决定。**	
[A4.1]	相互依存的方向 相互依赖。互相依赖）。	独立（自立）取向。 彼此独立自立地行动。
[A4.2]	其他方面的导向。 你不是自己一个人做决定，而是让你身边的人替你做决定。	自主型 能够自己做主。
[A5]	**隐私权。**	
[A5.1]	反隐私 不要尊重对方的隐私。	尊重对方的隐私。 尊重对方的隐私。
[A6]	**行动的明确性和合理性。**	
[A6.1]	[A6.1]模糊定向； 我所采取的意见并不直接、明确。	明确性（反模糊）导向 我的意见是坦率而明确的。
[A6.2]	非理性取向 不能感情用事，理性对待事物。	理性取向。 对事物的情感和理性行事。
[A7]	**确保小组的公开性**	
[A7.1]	[A7.1] 喜欢在一个封闭的群体中。	思想开放。 A]喜欢在一个开放的群体中。
[B]	**心理运动、活动和运动方向；**	
[B1]	**确保动态能源和移动性**	
[B1.1]	[B1.1] 不要试图自发地移动。	动态方向 企图自发地移动。
[B1.2]	固定型 试图在你所在的土地或组织中建立起来。	以非建立（移动和扩散）为导向。 试图在自己目前所处的土地或组织中不成建制地不断移动。
[B1.3]	以先例为导向。 试图停留在我一直在做的境界里。	以创意为导向 试图进入未知领域。

返回首页。

表_9

的分子。	湿（液体状）	干燥（气态）
(1)接近。	咬人。要接近。	要离开。要脱离。
(2)联系。	延续。要联系。要坚持。	要脱离）。

(3)植入。	要粘连。	剥落。
(4)依附。	要依附。	要容易处理。要光滑。
(5)要聚拢。	聚拢。密集。	散开。低密度。
(6)合为一体。	要合而为一，融而为一。	要离散。彼此独立。
(7)相同而亲密的朋友。	要协调或调和。	碰撞或对立。
例：。	鲜年糕	硅胶粒、大理石。

返回首页。

表_10

颗粒（分子--其他）。	湿的=湿的。	干=干。
(1)要接近。	要接近。	漠不关心。
(2)连接。	连续。要联系。要坚持。要分享。	要脱离）。
(3)植入。	要坚持。要坚持。	要从容离开。要脱离。要脱落。要移开。要除去。
(4)执着。	要依附。	要便于处理。要光滑。
(5)要组装。	聚集。密集。	散开。低密度。
(6)一体。	要团结整合。要协作。	要相互离散。要相互独立。
(7)同而亲之。	要协调或调和。	要不和谐。要冲突或冲突。
对象。	鲜春年糕	硅胶颗粒
人类	一个孩子和一个母亲。恋人。	碰巧在同一辆火车上的乘客。

返回首页。

表_11

	湿润	干巴巴
[A]	[心理学上的近似定位]	
[A1]	认清自己的心理定位，并与他人分享。	
A1.1]	集体主义 聚集在一起，并试图作为一个	个人主义。 企图独立地、彼此分开地行

	有凝聚力的单位一起行动。	动。
[A1.2]	拥挤取向 互相拥挤在一个小范围内。	大面积的分布方向 相互之间大面积分散。
[A1.3]	均匀性(homogeneity)方向。 试图把对方装进一个统一的参照系。	尊重多样性（异质性取向）。 尊重彼此的多样性。
[A1.4]	同情取向 企图使采取的行动与对方保持一致。	反同理心的取向。 不试图在所采取的行动上与对方相一致。
A1.5]	主流取向（专制主义 关于您的意见（已经承认	非主流取向(反专制) 对自己的意见要甘于做少数派。
[A2]	与他人建立关系和关系	
A2.1]	以关系为导向 试图与他人建立积极的关系。	非关系导向 不要试图与他人有太多的关系。
A2.2]	关系导向 偏向于与自己已经有联系（关系）的人建立关系。	非关系取向。 与他人的关系中没有已有的联系。
[A3]	决定做什么的自由。	
A3.1]	管理原则 规范对方的行为。	自由主义 互相试着自由活动。(想自由活动)
[A4]	行动的自我决定。	
A4.1]	相互依存的方向 相互依赖。互相依赖）。	独立（自立）取向。 彼此独立自立地行动。
[A4.2]	他人导向 你不是自己一个人做决定，而是让你身边的人替你做决定。	自主型 能够自己做主。
[A5]	隐私。	
A5.1]	反隐私 不要尊重对方的隐私。	尊重对方的隐私。 尊重对方的隐私。
[A6]	行动上的明确性和合理性。	
A6.1]	以模糊性为导向 我所采取的意见并不直接、明	明确性（反模糊）导向 我对自己的观点是坦率和明确

	确。	的。
[A6.2]	非理性取向 不能感情用事，理性对待事物。	理性取向。 在情感上与事物分清主次，理性行事。
[A7]	确保小组的公开性	
A7.1]	封闭式 喜欢在一个封闭的群体中。	开放的心态。 甲】喜欢在一个开放的群体中。
[B]	心理运动、活动和运动方向;	
[B1]	确保动态能源和移动性	
B1.1]	静态导向 不要试图自发地移动。	动态定位 企图自发地移动。
[B1.2]	固定型 试图在你所在的土地或组织中建立起来。	非建立性（运动和扩散）导向。 试图不断地移动，而不在你所在的土地或组织中建立起来。
B1.3]	先例导向 试图停留在我一直在做的境界里。	以创意为导向 试图进入未知领域。

返回首页。

表_12

	湿润	干巴巴
[A]	[心理学上的近似定位]	
[A1]	认清自己的心理定位，并与他人分享。	
A1.1]	集体主义 聚集在一起，并试图作为一个有凝聚力的单位一起行动。	个人主义。 企图独立地、彼此分开地行动。
[A1.2]	拥挤取向 互相拥挤在一个小范围内。	大面积的分布方向 相互之间大面积分散。
[A1.3]	均匀性(homogeneity)方向。 试图把对方装进一个统一的参照系。	尊重多样性（异质性取向）。 尊重彼此的多样性。
[A1.4]	同情取向	反同理心的取向。

	企图使采取的行动与对方保持一致。	不试图在所采取的行动上与对方相一致。
A1.5]	主流取向（专制主义 关于您的意见（已经承认	非主流取向(反专制) 对自己的意见要甘于做少数派。
[A2]	与他人建立关系和关系	
A2.1]	以关系为导向 试图与他人建立积极的关系。	非关系导向 不要试图与他人有太多的关系。
A2.2]	关系导向 偏向于与自己已经有联系（关系）的人建立关系。	非关系取向。 与他人的关系中没有已有的联系。
[A3]	决定做什么的自由。	
A3.1]	管理原则 规范对方的行为。	自由主义 互相试着自由活动。(想自由活动)
[A4]	行动的自我决定。	
A4.1]	相互依存的方向 相互依赖。互相依赖）。	独立（自立）取向。 彼此独立自立地行动。
[A4.2]	他人导向 你不是自己一个人做决定，而是让你身边的人替你做决定。	自主型 能够自己做主。
[A5]	隐私。	
A5.1]	反隐私 不要尊重对方的隐私。	尊重对方的隐私。 尊重对方的隐私。
[A6]	行动上的明确性和合理性。	
A6.1]	以模糊性为导向 我所采取的意见并不直接、明确。	明确性（反模糊）导向 我对自己的观点是坦率和明确的。
[A6.2]	非理性取向 不能感情用事，理性对待事物。	理性取向。 在情感上与事物分清主次，理性行事。
[A7]	确保小组的公开性	
A7.1]	封闭式 喜欢在一个封闭的群体中。	开放的心态。 甲】喜欢在一个开放的群体

		中。
[B]	心理运动、活动和运动方向;	
[B1]	确保动态能源和移动性	
B1.1]	静态导向 不要试图自发地移动。	动态定位 企图自发地移动。
[B1.2]	固定型 试图在你所在的土地或组织中建立起来。	非建立性（运动和扩散）导向。 试图不断地移动，而不在你所在的土地或组织中建立起来。
B1.3]	先例导向 试图停留在我一直在做的境界里。	以创意为导向 试图进入未知领域。

返回首页。

表_13

A1.1	干=个人主义	湿的=集体主义
定义。	企图分开行动，一个一个地单独行动。	企图一起行动，齐头并进。
第1题	例题↓]。	例子：1
1	喜欢单独行动/单独行动。	喜欢团体/集体行动。
2	喜欢与他人分离和独立。	喜欢与他人统一和融合。
3	把自己的个人利益放在第一位。	自己所属群体的利益（而不是个人利益）。
4	他更喜欢独自走一条不同的路，与别人分开。	我不喜欢一个人走，和别人分开走。

返回首页。

表_14

A1.2	干式=广域分散导向	湿润 = 密集方向
定义。	互相分散在一个宽阔的区域。	拥挤在一个狭窄的区域。
没	例↓】。]	例子：1

有。		
1	企图在一个大的空间里分散。	企图在小空间里保持密集。
2	喜欢在一个个私密的房间里。	喜欢在人多的大房间里。
3	对事物的看法要客观。	不客观。
4	他对事物的看法很广。	我对事物的看法很狭隘。

返回首页。

表_15

A1.3	干=尊重多样性(异质性导向)	湿润=均匀性(同质性)方向。
定义。	尊重对方的多样性。	试图用统一的方式来框定对方。
号称"1"。	例题↓】。]	例子：1
1	不要试图与身边的人并肩作战。	不要试图与周围的人并肩作战。
2	我对与我有不同意见的人是宽容的。	我不能容忍与我有不同意见的人。
3	承认人的多样性。	试图把人装进一个统一的参考框架。

回到首页。

表_16

A1.4	干=反调谐方向	湿式=调式
的定义。	不要试图将自己的行动与对方相匹配。	试图将自己的行为与对方的行为相匹配。
不是的。	举例↓】。]	例子：1
1	试图做与周围人不同的事情。	试图和周围的人做同样的事情。
2	不喜欢模仿别人。	喜欢模仿别人。
3	试图成为独特的。	试图成为独一无二的人。

返回首页。

表_17

A1.5	干=非主流导向(反权威)	湿的=主流导向（专制）
定义:	对于你所采取的观点，要接受不主流的观点。	关于你采取的意见（已经被接受的意见。
号称"1"。	例子↓】。]	例子：1
1	成为少数群体中的一员，并能接受它。	要努力成为主流群体的一员。
2		
3	不要纠结于品牌。	买东西的时候要坚持品牌。

返回首页。

表_18

A2.1	干=非关系性和断联性为主	湿法=关系和联系为导向
的定义。	不要试图与他人有太多的关系。试图切断关系）。	积极尝试与他人发生关系，与他人建立联系。
第1种。	举例↓】。]	例子：1
1	不喜欢与他人接触。	喜欢与他人接触。
2	不要特别在意给身边的人留下好印象。	总是在意给身边的人留下好印象。
3	他们的社交方式是遥远的。	在他们的社交方式上是亲密的。
4	不愿意向他人透露自己的内心。	不愿意向别人透露自己的内心。

返回首页。

表_19

A2.2	干=非关系导向	湿=任人唯亲
定义。	与他人没有预先存在的关系，无论他们是否与他人有现有的联系。	应优先考虑与他人有现存联系（nexus）的关系。
没有。	例题↓]。	例子：1
1	在你的人际关系中不要重视裙带关系（关系）。	在你的人际关系中要尊重裙带关系（人脉）。

2	不喜欢父母与下属的关系。	更喜欢父母与人的附属关系。

返回首页。

表_20

A3.1	干=自由主义	湿法=管制主义
的定义。	试图自由地相互移动。试图自由活动）。	为了规范对方的行为。
没有。	举例↓]。	例子：1
1	宁愿自己的行动自由不受管制。	宁愿自己的行动自由受到管制。
2	允许对方自由行动。	让对方的行动受到控制。(把对方拉下水。)
3	不喜欢被对方束缚。	更喜欢被对方束缚。
4	允许一个人出错。	不要让一个人在群体中脱颖而出。
5	只有犯错的人，才要对错误负责。	哪怕是一个人的错，也是身边所有的人的责任。

返回首页。

表_21

A4.1	干=独立和自力更生为主	湿法=相互依赖的方向
定义。	彼此独立自立地行动。	互相依赖。互相倚靠）。
没有。	例题↓]。	例子：1
1	喜欢相互独立。	喜欢在社会交往中互相依靠。
2	具有独立的思想。	有强烈的请求精神。
3	厌恶变质。	试图破坏对方。
4	厌恶建立派系。	渴望建立派系。

返回首页。

表_22

A4.2	干式=自主定向	湿润=其他方向
定义。	能够自己一个人做决定。	自己不能自己做决定，而是让别人来替自己做决定。
不是的。	例题↓]。	例子：1
1	有自己的看法。	
2	不要被周围的潮流所左右。(不要被周围的流行趋势所左右。	不要被周围的流行趋势所左右。
3	能够自己决定自己未来的职业发展方向。	不能自己决定自己未来的行动路线。受周围人的影响）。

返回首页。

表_23

A5.1	干=尊重隐私	Wet = 反隐私
定义。	互相尊重对方的隐私。	不尊重对方的隐私。
不尊重对方的隐私。	举例↓】。]	例子：1
1	不干涉他人的隐私。	愿意干涉他人的隐私。
2	不喜欢监视对方。	喜欢互相监视。
3	不喜欢说别人的闲话。	喜欢说别人的闲话。
4	宁愿不向当局告密。	宁愿向当局告密。
5	我不在乎别人怎么看我。	我在乎的是别人如何看待我。
6	不喜欢化妆。	喜欢化妆。

返回首页。

表_24

A6.1	干=反暧昧（明确）方位	湿法=以模糊性为导向
定义。	我所取的意见是坦率明了的。	我自己的意见并不清晰明了。

没有。	举例↓】。]	例子：1
1	说话的方式要直接。	牵强、委婉。
2	试图让事情白纸黑字更清晰。	试图让事情变得模糊不清。
3	试图明确自己未来的道路。	试图保持模糊的状态。

要返回首页。

表_25

A.6.2	干=合理定位	湿法=非理性取向
的定义。	对事物感情分明，行事理性。	无法对事物进行情感上的分化，而理性地行事。
没有。	举例↓】。]	例子：1
1	这个想法是合理的。	一定是非理性的。
2	这个想法是科学的。	它是非科学的。
3	不相信宗教。	相信宗教。

返回首页。

表_26

A7.1	干式 = 开放式方向	湿式=封闭式
定义。	宁愿在一个开放的群体中。	宁愿在一个封闭的群体中。
编号1。	例↓】。]	例子：1
1	偏爱开放的关系。	喜欢封闭的关系。
2	不要纠结于内部和外部的区别。	要特别注意一个人的朋友圈和熟人圈的内外之分。
3	他们对自己群体之外的事情感兴趣。	他们只对自己所属群体内的事情感兴趣。
4	接受你朋友圈以外的人。	排除那些不在你的群体中的人的关联。

返回首页。

表_27

B1.1	干式=动态方向	湿式=静态定位
定义：	尽量多走动。	不要试图四处移动。
不要。	举例↓】。]	例子：1
1	它的工作速度很快。	动作慢。
2	事情决定的节奏是快的。	节奏很慢。
3	行动是积极的。	行动是被动的。

返回首页。

表_28

B1.2	干性=非熔合(运动和扩散)导向的。	湿式=固定导向
定义：	试图不断移动，而不在你所在的土地或组织中定居。	企图留在你所在的土地或组织中。
没有。	例题↓]。	例子：1
1	不断地在移动。迁徙中的生活。游牧的生活。偏爱他们。	定居在一个地方。静止的生活。农耕生活。偏爱它们。
2	宁愿人事是变动的。	宁愿人员处于停滞状态。
3	偏爱短期合同关系。	喜欢建立长期的业务关系。
4	总是试图扩散到新的领域。	总是试图留在自己曾经的领域。

要返回首页。

表_29

B1.3	干=创新导向	湿式=面向先例
释义：试图进入无人	试图进入无人涉足的未知领域。	他试图停留在他一直在的领域。

涉足的未知领域。		
没有。	例题↓]。	例子：1
1	在新的、独创的思想中寻找行动标准。	要在现有的习惯和先例中寻找行动的标准。
2	我们敢于做从未做过的事情。	我们只努力做以前做过的事。
3	宁愿改变现状。	宁愿遵循现状。

返回首页。

表_30

分析角度	操作模式W	操作模式D
(1)接近。	咬人。要接近。	要离开。要脱离。
(2)联系。	延续。要联系。要坚持。	要脱离）。
(3)植入。	要粘连。要粘连。	要剥落。
(4)依附。	要粘着。要粘着。	要分开。
(5)要集合。	聚集。密集。	散开。低密度。
(6)一。	团结、融合。要合而为一。	要离散。要相互独立。
(7)同。	作为相同的。	为不同。要在不同的道路上。
(8)速度。	要慢。	要快。
举例说明。	液体分子运动。 新做的年糕。	气态分子运动。 硅胶粒、弹珠。

返回首页。

表_31

液体分子（湿）=运动模式W	气体分子（干）＝作业模式D
集体主义	个人主义
限制主义	自由主义
反隐私	尊重隐私

I...	I...

返回首页。

表_32

	湿（液体）	干式（气体）
[A]	**[面向近距离]**	
[A1]	**识别并与其他粒子共享位置**	
[A1.1]	[A1.1] 集体主义 聚集在一起，并试图作为一个有凝聚力的单位一起行动。	个人主义。 企图独立地、分别地行动，而不互相接近。
[A1.2]	拥挤取向 互相拥挤在一个小范围内。	大面积的分布方向 分散在彼此的大面积上。
[A1.3]	统一性（均匀性）方位。 彼此位置接近、相同（均匀性）。	尊重多样性（异质性方向）。 彼此位置相隔不一。
[A1.4]	调性取向 企图使其存在的位置相互一致。	反调方向。 不要试图使其存在的位置相互一致。
[A1.5]	主流取向（专制主义）。 试图就自己的生存立场达成一个主流的观点。	非主流取向（反权威主义）。 在自己的生存立场上甘于做少数派。
[A2]	**与其他粒子关系的构建**	
[A2.1]	注重关系 试图去找另一个粒子。	非关系型方向 试图进入没有其他粒子的空间。
[A2.2]	关系定向 要与其他粒子有联系。	非关系取向 与其他粒子没有联系。(切断联系)
[A3]	**行动自由。**	
[A3.1]	[A3.1] 受相互之间作用的引力束缚，不能自由移动。	自由主义。 彼此之间没有任何吸引力，可以自由活动。
[A4]	**行动的自我决定。**	
[A4.1]	相互依存的方向； 通过他们之间的吸引力作用而相互依赖。互相依赖）。	独立（自力更生）为主。 他们彼此独立自立地行动，彼此之间没有吸引力。

[A4.2]	以其他方面为导向 它们之间的引力吸引不能独立决定它们的行进方向。	自主定向 能够自主决定自己的行进方向。
[A5]	**隐私权。**	
[A5.1]	反隐私 为了亲近对方、依恋对方而侵犯对方的隐私。(无法与对方拥有私人空间)。	尊重对方的隐私。 要远离对方，以便拥有自己的私人空间。
[A6]	**[确保工作的明确性和合理性]**	
[A6.1]	[A6.1] 模糊定向； 彼此之间的吸引力导致人的行进方向模糊不清。	明确性（反模糊性）方向。 能够使自己的行进方向保持坦率和明确。
[A6.2]	不合理的方向 从行进方向上看，它们之间的引力是不分彼此的。	合理定位。 能够使你的行进方向合理、分化。
[A7]	**确保小组的公开性**	
[A7.1]	[A7.1] 形成的组是向外封闭的。(表面张力的作用。)	开放的方向。 形成的组是向外开放的。(无表面张力。)
[B]	**运动、活动、行动方向。**	
[B1]	**确保动态能源和移动性**	
[B1.1]	[B1.1] 不能自发地移动。	动态定向 必须能自发地活动。
[B1.2]	固定型 企图安顿在你所处的点。	非建制(运动/扩散)方向。 试图不断移动，而不停留在你所处的点上。
[B1.3]	先入为主 试图停留在我一直在做的境界里。	以创意为导向 试图进入未知领域。

返回首页。

表_33

	湿润	干巴巴
[A]	**[心理学上的近似定位]**	
[A1]	**认清自己的心理定位，并与他人分享。**	
[A1.1]	[A1.1] 集体主义	个人主义。

	聚集在一起，并试图作为一个有凝聚力的单位一起行动。	企图独立地、彼此分开地行动。
[A1.2]	[A1.3] 互相拥挤在一个小范围内。	广域分布取向 分散在彼此的大面积上。
[A1.3]	统一性（同质性）定位。 试图将对方纳入统一的参照系。	尊重多样性（异质性取向）。 尊重对方的多样性。
[A1.4]	同情取向 企图使采取的行动与对方保持一致。	反同情心的取向。 不试图使所采取的行动与对方相一致。
[A1.5]	主流取向(专制) 关于您的意见（已经承认	非主流取向(反专制) 对自己的意见要甘于做少数派。
[A2]	**与他人建立关系和关系**	
[A2.1]	注重关系 试图与他人建立积极的关系。	非关系导向 不要试图与他人有太多的关系。
[A2.2]	关系导向 偏向于与自己已经有联系（关系）的人建立关系。	非关系取向。 与他人的关系中没有已有的联系。
[A3]	**决定做什么的自由。**	
[A3.1]	[A3.1] 互相制约对方的行为。	自由主义 互相试着自由活动。(想自由活动)
[A4]	**行动的自我决定。**	
[A4.1]	相互依存的方向 相互依赖。互相依赖）。	独立（自立）取向。 彼此独立自立地行动。
[A4.2]	其他方面的导向。 你不是自己一个人做决定，而是让你身边的人替你做决定。	自主型 能够自己做主。
[A5]	**隐私权。**	
[A5.1]	反隐私 不要尊重对方的隐私。	尊重对方的隐私。 尊重对方的隐私。
[A6]	**行动的明确性和合理性。**	
[A6.1]	[A6.1]模糊定向; 我所采取的意见并不直接、明确。	明确性（反模糊）导向 我的意见是坦率而明确的。
[A6.2]	非理性取向 不能感情用事，理性对待事物。	理性取向。 对事物的情感和理性行事。

[A7]	**确保小组的公开性**	
[A7.1]	[A7.1] 喜欢在一个封闭的群体中。	思想开放。 A]喜欢在一个开放的群体中。
[B]	**心理运动、活动和运动方向；**	
[B1]	**确保动态能源和移动性**	
[B1.1]	[B1.1] 不要试图自发地移动。	动态方向 企图自发地移动。
[B1.2]	固定型 试图在你所在的土地或组织中建立起来。	以非建立（移动和扩散）为导向。 试图在自己目前所处的土地或组织中不成建制地不断移动。
[B1.3]	以先例为导向。 试图停留在我一直在做的境界里。	以创意为导向 试图进入未知领域。

返回首页。

表_34

<table>
<tr><td></td><td colspan="2">湿润</td><td colspan="2">干巴巴</td></tr>
<tr><td>[A]</td><td colspan="4">[心理学上的近似定位]</td></tr>
<tr><td>[A1]</td><td colspan="4">认清自己的心理定位，并与他人分享。</td></tr>
<tr><td rowspan="2">A1.1]</td><td colspan="2">集体主义
聚集在一起，并试图作为一个有凝聚力的单位一起行动。</td><td colspan="2">个人主义。
试图独立地、分别地、一个一个地与对方合作。</td></tr>
<tr><td>因为一个团体中有很多人，所以能够放心，能够看好</td><td>×他们不能分开走，有很强的约束感。</td><td>能自主选择分开走，有自由感。</td><td>×做孤独的人。</td></tr>
<tr><td rowspan="2">A1.2]</td><td colspan="2">拥挤取向
互相拥挤在一个小范围内。</td><td colspan="2">大面积的分布方向
要与对方分散在一个广阔的区域内。</td></tr>
<tr><td>要与周围的人有密切的团结感。</td><td>×我觉得自己的地方太小，有窒息感。</td><td>要能利用大空间，从容行事。</td><td>×我觉得身边只有几个人，很孤独。</td></tr>
<tr><td>A1.3]</td><td colspan="2">统一性取向（Homogeneity)</td><td colspan="2">尊重多样性（异质性取向）。</td></tr>
</table>

	试图把对方装进一个统一的参照系。		尊重彼此的多样性。	
	我们可以有一种团结和安全感，我们都是一样的。 很容易掌握群体的控制权。	×缺乏个性 ×有一种倾向，就是排斥与众不同的人才。	我们可以发展自己的个性，这是不同的，适合自己的。	×因为每个人的想法都不一样，所以很难掌控。
A1.4]	同步化导向 企图使采取的行动与对方保持一致。		反同理心的取向。 不要试图配合对方的行动。	
	不觉得自己被冷落，有安全感。	×根据周围的人调整自己的行为是很麻烦的。 ×符合他人的行为很麻烦。	我不需要根据周围的环境调整自己的行为，我很高兴。	×为自己被落下而感到沮丧。
A1.5]	专制主义 关于你采取的意见（已经承认。		反专制主义。 在你所采取的意见上，要甘于做少数派。	
	跟随权威人士的脚步，可以保证自己的人身安全，让自己成功地驾驭这个世界。	×倾向于盲目追随你认为高人一等的人，缺乏反叛意识。	你会有勇气清楚地表达自己的意见，而不会被权威所牵制。	
[A2]	与他人建立关系和关系			
A2.1]	以关系为导向 试图与他人建立积极的关系。		非关系导向 不要试图与他人有太多的关系。	
	更容易从与自己有关系的人那里得到帮助和信息。	×被麻烦的关系推来推去。 ×变得更容易被忽视或以其他方式切断关系。	摆脱烦恼的关系	×较少得到他人的帮助和他人提供的信息。

A2.2]	关系定位 偏向于与自己已经有联系（关系）的人建立关系。		非关系取向。 应该不需要与他人有既有的关系。	
	如果你和一个人有关系，他就会比较迁就你，你的生活也会比较轻松。	×如果你没有关系，你将无法过上满意的生活。	如果你和一个人没有关系，你可以直接和社会上身居高位的人沟通，有很好的社会交流。	×一切往往由激烈的自由竞争来决定，所以很累。
[A3]	决定做什么的自由。			
A3.1]	管理原则 规范对方的行为。		自由主义 试图与对方自由活动。(自由活动)。	
	人们的行动就会有纪律、有秩序。	×没有行动的自由。	当自己想去的时候，能够按照自己想去的方向去做，这是令人愉快的。	×他们会按照自己的意愿行事，自私自利。
[A4]	行动的自我决定。			
A4.1]	相互依存的方向 相互依赖。互相依赖）。		独立（自立）取向。 彼此独立自立地行动。	
	可以实现温暖的互助精神和充实的福利，人们可以安居乐业。	×要有宠辱不惊的个性，试图轻易挂在别人身上。	在没有他人帮助的情况下，能够独自强大地生活。	×在自己需要帮助的时候，很难向别人求助。
A4.2]	人际关系取向 你不是自己一个人做决定，而是让身边的人替你做决定。		自主型 你必须能够自己做出自己的决定。	
	你不必为自己独自做决定的行为负责。	×你没有自己的意见，会被别人的言论所左右。	能够有自己的坚定想法。	×你不必独自为自己的行为负责。
[A5]	隐私。			
A5.1]	反隐私 不要尊重对方的隐私。		尊重对方的隐私。 尊重对方的隐私。	
	你会更理解别人	×在不断的	在不断的监视下，	×你会对别人

	的问题。	监视下，灵魂是没有休息的。	灵魂是没有休息的。	防备心太重。
[A6]	行动上的明确性和合理性。			
A6.1]	以模糊性为导向 我所采取的意见并不坦率和明确。		反歧义取向 我的意见很坦率，很明确。	
	难为自己的行为负责，心安理得。	×难以理解自己的想法，看不清行动的方向。		×难以对自己的行为负责，心安理得。
A6.2]	非理性取向 不能感情用事，理性对待事物。		理性取向。 在情感上脱离事物，理性行事。	
	忠实性。		采取的行动是合理的。	×你往往认为科学是万能的。
[A7]	确保小组的公开性			
A7.1]	封闭式 形成的群体对外界是封闭的。		开放的取向。 形成的群体是对外界开放的。	
	团体内部有强烈的团结意识。	×组的气氛是窒息的，没有开放感。	组内的气氛是开放的，明亮的。	×组内的气氛开阔、开朗。
[B]	心理运动、活动和运动方向；			
[B1]	确保动态能源和移动性			
B1.1]	静态导向 不要试图自发地移动。		动态定位 要尝试着自发地四处活动。	
	如果安于现状，就可以长期过着舒适的生活。	×这里的气氛是呆板的，缺乏变化的。	气氛多变，缺乏变化。	×我不知道接下来会发生什么。
B1.2]	固定型 试图在你所在的土地或组织中建立起来。		非定居（移动和扩散）导向。 要不断地移动，而不是在你目前的地点或组织中安身立命。	

	能够一直和志同道合的人保持联系，是一种解脱。	×总是同一个人，没有什么新鲜感。	总会有新的际遇，可以用新鲜的心态与人交往。	×你永远不知道在旅途中会遇到什么样的新敌人。 ×人际关系很容易是暂时的、单薄的，而且往往很快就会消失。
B1.3]	先入为主 试图停留在我一直在做的境界里。		以创意为导向 试图进入未知的领域。	
	只需牢记前辈们传下来的传统，赢得他们的尊重。	×前辈和后辈之间的关系很紧密。	你会有前人所没有的发现和发明。	

返回首页。

表_35

"干湿结合，矛盾重重。	指一个人的性格中同时存在着干与湿的高度发展和相互复合、矛盾和冲突。干湿兼备的组合）。
属于 "纯干型"。	在一个人的性格中，主要是干的一面发达，湿的一面不发达。
纯湿型	在一个人的性格中，主要是湿的一面被开发，而干的一面没有被开发。
干湿不分的"。	它们的个性还没有发展和分化到可以清晰分辨出干湿的程度。

返回首页。

表_36

传说中的回答项目
干巴巴
湿润
(-)负系数负荷。

返回首页。

表_37

系数	答题数目	因素和项目内容
因素1.	→（名词后）。	捆绑/监督方向(湿)-自由/自由方向(干)
	24	不喜欢被对方束缚。
	27	不喜欢看对方。
		说明。 与它们是互相捆绑和监视，还是喜欢自由自在，不喜欢互相捆绑和监视有关的因素。
因素二。	→（名词后）。	分组/触摸导向（湿）--离散/接触回避导向（干)
	1	喜欢在团体和组织中工作(-)
	2	他们喜欢互相倚靠，进行社会交往（-）。
	5	不喜欢和别人接触。
	17	对封闭关系的偏好。
	18	喜欢与他人分离和独立。
	42	我们不能没有一些目的的聚在一起。
	43	他们不喜欢与他人进行皮肤接触。
		说明: 与他们是否喜欢成群结队地行动，是否喜欢相互依靠或相互接触，是否喜欢彼此分开而不聚集或尽量粘在一起有关的因素。
因素三。	→(名词后)	非理性、非科学、主观导向（湿）--理性、科学、客观导向（干）。
	13	这个想法是合理的。
	29	这个想法是科学的。
	36	我的看法是客观的。

		说明。 应该是与能理性、科学、客观地看待问题或观点有关的因素。
因素4.	→(名词后置)	从属于周围环境（湿的）--独立于周围环境（干的）。
	46	你可以自由活动，没有任何关系纽带（-）。
	47	
	57	要时刻关注给周围的人留下好印象。
	60	我不怕把自己和周围的环境隔离开来（-）。
		说明：是指一个人是否能自由行动，是否能受周围环境的影响或关注，是否能保持与周围环境的隔绝和独立。 这是一个关系到一个人是否能自由活动，是否能受周围环境的影响或关注，是否能保持与周围环境的割裂和独立的因素。
因素五。	→（名词后）。	排斥型（湿）- 排斥型（干）- 排斥型（干）
	41	在恋爱中排除朋友圈以外的人。
	56	我不能容忍与我有不同意见的人。
		描写：一个人是否以只与同龄人和与自己意见一致的人凝固，而排斥异己的因素。 与一个人是否只与自己的同龄人和与自己意见一致的人团结一致，排斥异己有关的因素。
因素6.	→（名词后）。	团体优先方向（湿）--个人优先方向（干)
	7	他们不喜欢自己的行动自由受到管制(-)
	63	你所属群体的利益(而不是你个人的利益)。
		[解释] 这应该是关系到在行动中是否优先考虑个人自由或群体利益的因素。
因素	→（名	关系导向(湿)--外部利益保留导向(干)

7.	词后）。	
	33	他只对自己所属群体内的事物感兴趣。
	52	纠结于人内关系和人际关系的区别。
		[解释] 这是与一个人是否只对自己的亲属感兴趣或对外界感兴趣有关的因素。
因素八。	→（名词后）。	以现状为导向(湿)--以变化为导向(干)
	31	宁愿让人员停滞不前。
	32	宁愿遵循现状。
		说明。 这是一个与是否倾向于继续保持现状的因素。
因素9.	→（名词后）。	对人的兴趣(湿的东西。)--(非人的东西。)对物的兴趣(干的)。
	44	不喜欢玩娃娃。
		说明 这是与一个人是否对人和长得像人的东西或离人很远的东西感兴趣有关的因素。
因素10。	→（名词后）。	派系与伪家族关系取向（湿）--非派系与非家族关系取向（干）。
	35	厌恶建立派系。
	45	不喜欢亲子关系。
		说明。 与是否喜欢建立派系或伪家庭关系有关的因素。
因素11。	→（名词后）。	以委婉为主(湿)--以坦诚为主(干)
	12	他说话的方式很坦诚。
		说明:

		与是否喜欢直言不讳有关的因素。
因素12.	→（名词后）。	缓慢导向(湿)-速度导向(干)
	14	动作很慢。
	30	决策节奏快（-）。
		[说明] 这是与一个人是喜欢快还是慢的动作和决定有关的因素。
因素13.	→（名词后）。	集聚导向（湿）-分散导向（干）
	3	企图挤在狭小的空间里。
		[说明] 该因素应与是否喜欢密集条件有关。
因素14.	→（名词后）。	名气和权威导向（湿）--非名气和非权威导向(干)
	10	买东西的时候要坚持一个品牌。
		说明。 应该是与被试者对品牌、威信、权威是否敏感有关的因素。
因素15.	→(名词后置)	请求和依赖导向(湿)--依赖导向(干)
	19	他的要求很高。
		说明。 这是一个与一个人是否有强烈请求感有关的因素。
因素16.	→（名词后）。	反隐私导向（湿）--尊重隐私导向（干
	11	想要干涉他人的隐私。
		说明。 这应该是关于他们是否喜欢干涉或尊重隐私的一个因素。

返回首页。

表_38

湿润	干巴巴
集体主义	个人主义
限制主义	自由主义
反隐私	尊重隐私
I...	I...

返回首页。

表_39

液体分子（湿）	气体分子（干）
集体主义	个人主义
限制主义	自由主义
反隐私	尊重隐私
I...	I...

返回首页。

表40

干湿尺寸	干燥	湿润
冷热尺寸	寒冷	温
明暗尺寸	明	黝黑

返回首页。

表_41

(1)分子在皮肤上的碰撞。	高密度、高频率	低密度、低频率
(1a) 分子数量	众多	几
(1b) 分子速度	高速	慢速
(2)温度感知	热和暖。	凉（冷）和冷
(3)干与湿的认识	湿的	干的。

返回首页。

表_42

数目	分类名称	湿的人际关系。	湿用性原则
A	心理距离		
1	集体主义	试图走到一起，团结协作。	企图与用户一起行动。
2	相互依存性	相互依赖。互相依赖）。	试图与用户和对方建立一种相互帮助的关系。
3	面向大众	互相拥挤在一个小区域内。	试图靠近用户。
4	均匀性导向（均匀性导向	企图将它们装进一个统一的框架。	企图通过外观等来识别用户。
5	以人为本（关系）	积极尝试与他人发生关系。	积极尝试成为朋友，了解用户。
6	任人唯亲	优先考虑与已经有联系（关系）的人的关系。	试图与用户有很强的联系。
7	限制主义	规范对方的行为。	对用户要有节制。(不要太自由散漫。)
8	异构型	不是自己一个人做决定，而是让身边的人替你做决定。	试图让用户决定采取什么行动。
9	调谐型	试图将采取的行动相互匹配。	试图跟随用户采取相同的行动。
10	专制主义	关于你采取的意见（已经承认。	请用户采取社会主流的态度。
11	反隐私	不尊重对方的隐私。	试图对用户的信息产生兴趣（如保密）。
12	模糊定向	我所采取的意见并不直接或明确。	对用户不要太清楚。
13	非理性取向	不能从情感上脱离，理性地对待事物。	他们对用户的态度并不完全理性和科学（如相信算命）。
14	关机方向	形成的群体是对外界封闭的。	除了用户（和同行）之外，它不会对任何人脱离兴趣。

B	固定和非流动		
1	静态定位	不要试图自发地移动。	靠近用户，不要多动。
2	固定方向	尽量在你所在的土地或组织中安身立命。	不要试图离开你的用户，四处调侃。试图安顿好用户）。
3	先例	尽量留在你曾经的领地。	认真遵循用户所属的家庭或工作地的先例。

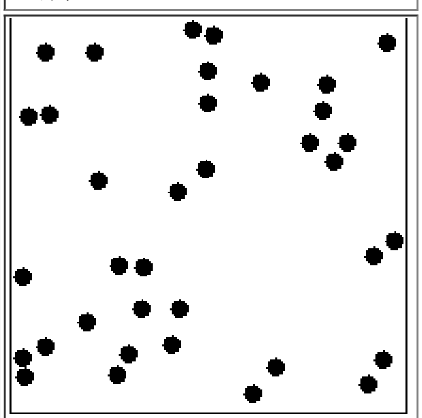
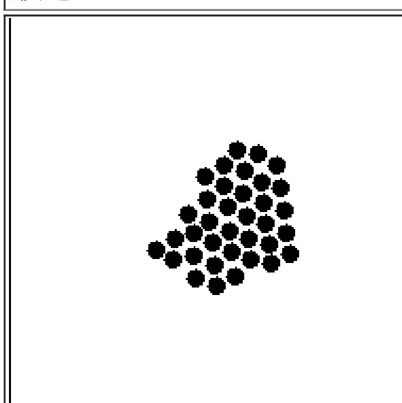
要返回首页。

表_43

很抱歉。 笔者借用了mike制作的屏幕捕捉的气/液分子模拟程序，因为它是。该程序是直接借用mike的程序。(气体模拟程序原样借用，液体模拟程序只对颜色和温度设置进行了修改。笔者是不可能做出这样的分子模拟程序的。笔者在此由衷地感谢作者mike先生。 在此感谢mike先生的网页 "分子玩具盒"。包括这个物理模拟程序在内的各种物理模拟程序，都可以在这里找到。

返回首页。

表_44

气体	液态
	

返回首页。

表_45

农业分类	自然环境	一起生活。 生物体	生活模式和地理。	供应品的处理	流动性
游牧（放牧）	干燥（干燥和气态）	动物	运动（动态）	流动（面向流动）	大型（轻量级）
耕作	湿（湿的，液体）	栽	固定化和固定化（静态）	积累(股票型)	较小(较重)

返回首页。

表_46

数目	项目描述(假设=干)	-干燥	哪儿不知道	-干货。	项目描述(假设=湿。)。	-Z-scores。	显著性
B10	喜欢游牧的生活方式。	62.727	20.909	16.364	偏爱农业生活。	7.733	0.01

返回首页。

表_47

农制	自然环境	人际关系
耕作	湿润、液体（季风）	湿润、液体(根深蒂固/关系、关系、群体/调整、管理、相互依存、密集)
游牧	干燥、气态(沙漠、草原)	干性、气态（非固定、非关系、非关系、个体、非调剂、自由、独立、广泛分布）。

返回首页。

表_48

	[1.						
数	项目描述(干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述(湿)	-Z-scores。	显著性

1	喜欢单独行动/单独行动。	61.500	19.500	19.000	喜欢在团体和组织中行动。	6.699	0.01
18	喜欢与他人分离和独立。	46.500	28.500	25.000	喜欢与他人融合、融合。	3.596	0.01
34	他更愿意走自己的路，与他人分开。	58.500	28.000	13.500	他们不喜欢自己一个人和别人分道扬镳。	7.500	0.01
	[2.						
数	项目描述(干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述(湿)	-Z-scores。	显著性
2	宁愿彼此独立。	59.000	18.000	23.000	喜欢在社会交往中互相依靠。	5.622	0.01
19	独立的思想。	45.000	28.000	27.000	具有强烈的请求精神。	3.000	0.01
35	厌恶建立派系。	66.500	22.000	11.500	欲造派系。	8.807	0.01
	[3.						
数	项目描述(干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述(湿)	-Z-scores。	显著性
3	试图分布在一个大的空间。	61.500	15.500	23.000	试图在狭小的空间里保持密度。	5.923	0.01
20	更喜欢一次一个包间。	64.000	15.000	21.000	喜欢在人多的大房间里。	6.596	0.01
36	我对事物的看法是客观的。	59.000	20.500	20.500	不客观。	6.106	0.01
	[4.						

数	项目描述 (干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述 (湿)	-Z-scores。	显著性
4	不要试图并肩作战。	62.500	19.000	18.500	企图与周围的人平起平坐。	6.914	0.01
21	承认人的多样性。	79.500	12.000	8.500	试图把人装进一个统一的参照系。	10.704	0.01
	[5.1]						
数	项目描述 (干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述 (湿)	-Z-scores。	显著性
5	不喜欢和别人接触。	16.500	23.500	60.000	喜欢与他人接触。	7.034	-0.01
22	不愿意向他人透露自己的内心生活。	44.500	18.500	37.000	愿意向他人透露自己的内心生活。	1.175	-. --
	[6.						
数	项目描述 (干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述 (湿)	-Z-scores。	显著性
6	不要把任人唯亲（关系）看得太重。	52.000	30.500	17.500	重视社会关系中的纽带（联系）。	5.853	0.01
23	我不在乎是否有事先的根底周围。	56.500	26.000	17.500	我不喜欢开会时没有提前为我加油。	6.412	0.01
	[7.						
数	项目描述 (干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述 (湿)	-Z-scores。	显著性
7	不愿意让行动自由受到管制。	86.500	7.500	6.000	宁愿在行动自由中被管制。	11.837	0.01
24	不喜欢被对方束	78.000	15.000	7.000	宁愿被对	10.891	0.01

	缚。				方束缚。		
37	不喜欢管住对方的行动。	64.500	25.000	10.500	宁愿把对方的行动控制住。	8.818	0.01
	[8.1]						
数	项目描述(干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述(湿)	-Z-scores。	显著性
8	不要被周围的流行趋势所左右。(不要被身边的流行所左右)	63.000	20.000	17.000	被身边的潮流席卷而去。	7.273	0.01
25	能够自己决定自己未来的道路。	59.000	14.500	26.500	不能自己决定自己未来的道路。(受到周围人的影响。)	4.971	0.01
38	采取的行动是自主的。	52.500	21.000	26.500	采取的行动缺乏主动性。	4.137	0.01
	[9.						
数	项目描述(干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述(湿)	-Z-scores。	显著性
9	想自主，却与周围的环境格格不入。	56.500	28.000	15.500	想要与周围的环境融为一体。	6.833	0.01
26	不喜欢模仿别人。	60.500	25.000	14.500	喜欢模仿他人。	7.512	0.01
39	假设是少数人也可以。	58.000	23.500	18.500	试图成为主流的一员。	6.387	0.01
	[10.01						
数	项目描述(干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述(湿)	-Z-scores。	显著性
10	不要关注品牌。	65.500	18.000	16.500	买东西的	7.653	0.01

					时候要坚持品牌。		
	[11.						
数	项目描述(干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述(湿)	-Z-scores。	显著性
11	我们不干涉他人的隐私。	64.500	13.500	22.000	愿意干预他人的隐私。	6.462	0.01
27	不喜欢互相监督。	85.000	9.500	5.500	更喜欢互相监视。	11.818	0.01
40	不喜欢说别人的闲话。	38.000	25.000	37.000	喜欢说别人的闲话。	0.163	-. --
	[12.						
数	项目描述(干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述(湿)	-Z-scores。	显著性
12	说话的方式很坦诚。	52.500	19.000	28.500	牵强而委婉。	3.771	0.01
28	想用白纸黑字把事情说得更清楚。	57.500	21.000	21.500	企图保持模糊。	5.728	0.01
	[13.01						
数	项目描述(干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述(湿)	-Z-scores。	显著性
13	这个想法是合理的。	59.500	24.500	16.000	非理性的。	7.080	0.01
29	这个想法是科学的。	39.000	31.500	29.500	不科学的。	1.623	0.10
	[14.5]						
数	项目描述(干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述(湿)	-Z-scores。	显著性
14	它的工作速度很快。	40.500	26.500	33.000	动作很慢。	1.237	-. --
30	事情的决定节奏很快。	39.500	20.500	40.000	节奏很慢。	0.079	x.xx.

	[15.						
数	项目描述 (干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述 (湿)	-Z-scores。	显著性
15	喜欢游牧生活。	53.500	18.000	28.500	偏爱农业生活。	3.904	0.01
31	我更希望我的人员是在不断变化的。	57.000	25.500	17.500	宁愿让人员停滞不前。	6.472	0.01
	[16.						
数	项目描述 (干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述 (湿)	-Z-scores。	显著性
16	敢于做从未做过的事情。	57.500	23.000	19.500	试图只做有先例的事。	6.124	0.01
32	宁愿改变现状。	55.500	22.000	22.500	宁愿遵循现状的现状。	5.284	0.01
	[17.01						
数	项目描述 (干货)	-越好。	哪里不是	-胜过...	项目描述 (湿)	-Z-scores。	显著性
17	喜欢开放的关系。	68.500	17.000	14.500	对封闭关系的偏好。	8.382	0.01
33	对群体之外的事物感兴趣。	68.000	9.500	22.500	我只对自己所属群体内的事情感兴趣。	6.764	0.01
41	接受朋友圈以外的人。	70.000	19.000	11.000	在关系中排斥团契以外的人。	9.271	0.01

返回首页。

表_49

	干式功能主义	湿功能主义
(1)	个人、个体和粒子的环境适应性	全系统维护和环境适应
(2)	整体的、组织的手段观 (看清整体，组织是个人适应环境的手段和工具。	看清整体、组织的本质。 (注重整体，组织本身。)
(3)	独立性、自主性和脱离个人整体的自由；	个人对整个组织的服从、整合与和谐 整体的个别控制
(4)	个人作为一个整体 整体只是个人生存的工具。 当个体不再需要它的时候，整体就消失了。	个人作为一个整体。 个人只是车轮上的一个齿轮，是整体的一部分。 个人是为了整体的利益而做出的牺牲。
(5)	创造性和变革性 (摧毁目前不能帮助个人适应环境的上级组织和社会，建立新的需要的组织和社会。	维护和维持整个组织的现状。
类型	心理和生物功能主义	社会学和生态功能主义

返回首页。

表_50

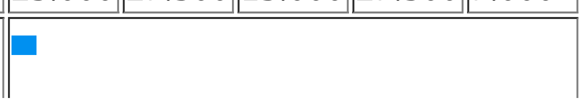
回答结果

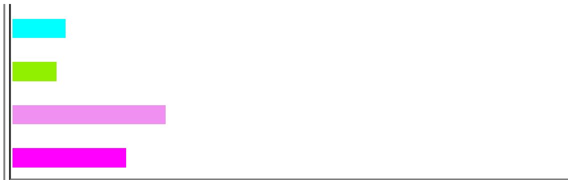
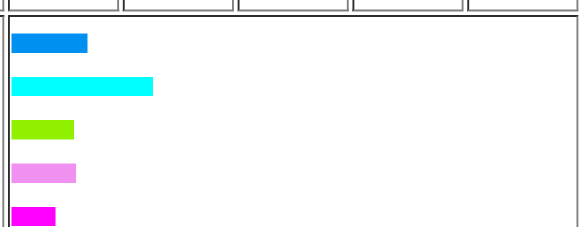
回复期

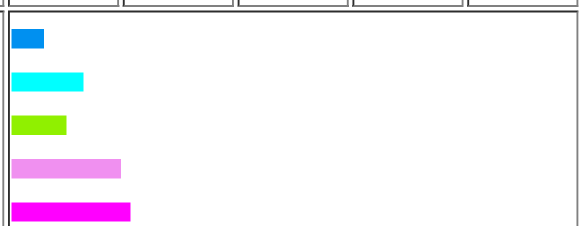
2002年10月初至11月中旬
200个答复
男性24.000%，女性76.000%。
女性76.000%。
34.500%的青少年
48.000%，20多岁
30s 14.500%.
40s 2.500%.
50s 0.500%.
60s 0.000%.

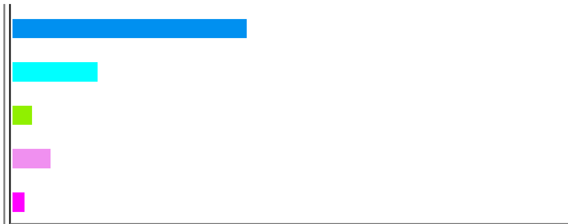
70s 0.000%.

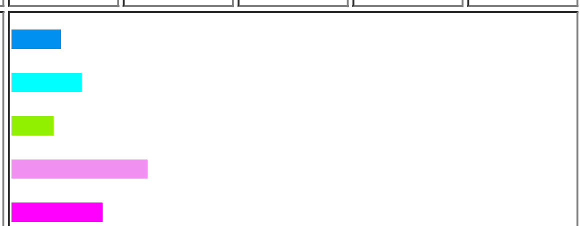
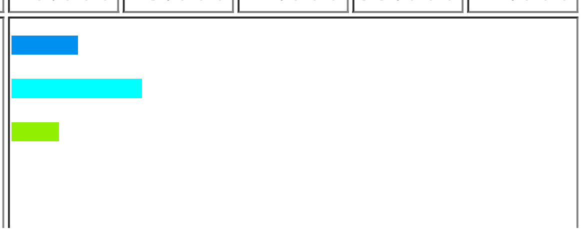
回复率

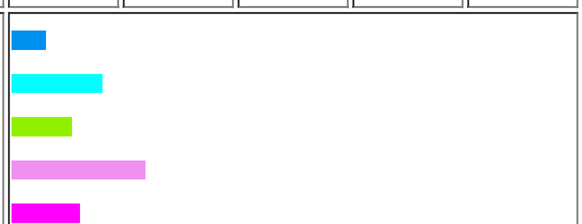
	[A.M.]								
第1号	条	优胜劣汰	图形化					总价值(干式2至湿式2)	t值(平均差异)
			很干巴巴	濒临干巴巴	往哪边	濒临湿润	很湿润		
		家人	图形化					总价值(干式2至湿式2)	
			很干巴巴	濒临干巴巴	往哪边	濒临湿润	很湿润		
	[A-1.								
1	更倾向于与______合作。	乔索。						0.955	15.161 (0.01)
			42.500	30.500	10.500	13.000	3.500		
		家人						-0.865	
			6.500	12.000	5.000	41.500	35.000		
	[A-2.								
2	宁愿与__________和对方建立互助关系。	乔索。						0.360	9.938 (0.01)
			25.000	27.500	13.000	27.500	7.000		
		家人						-0.735	

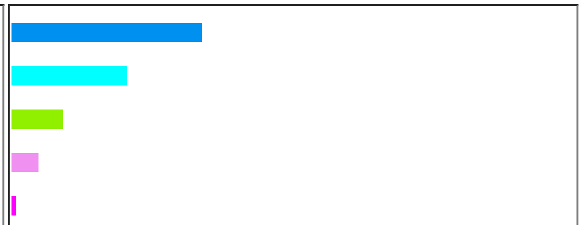
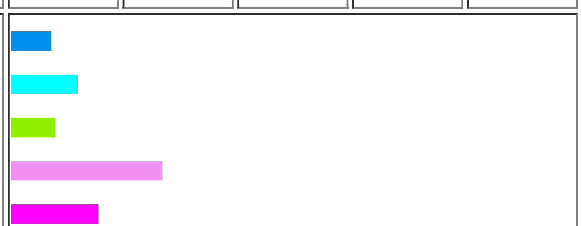
									
			6.000	13.500	11.000	40.000	29.500		
	[A-3.								
3	宁愿在紧邻的________________。	乔索。						1.025	11.462 (0.01)
			44.500	30.000	12.000	10.500	3.000		
		家人						-0.345	
			7.500	26.000	13.500	30.500	22.500		
	[A-4.								
4	倾向于将自己的思想与其他______保持一致。	乔索。						0.705	3.004 (0.01)
			41.000	21.500	10.500	21.000	6.000		
		家人						0.375	
			19.500	37.000	16.000	16.500	11.000		
	[A-5.								
5	试图积极与________联系。	乔索。						0.660	8.901 (0.01)

									
			35.500	27.000	11.500	20.000	6.000		
		家人						-0.385	
			8.000	23.000	15.500	29.500	24.000		
	[A-6.								
6	试图与_____建立牢固的联系。	乔索。						0.880	12.961 (0.01)
			36.500	36.500	9.000	14.500	3.500		
		家人						-0.560	
			8.000	18.500	14.000	28.500	31.000		
	[A-7.								
7	我对_____的行动不太自由。	乔索						-0.125	-1.282 (x.xx)
			13.000	21.500	18.000	35.000	12.500		
		家人						0.010	
			12.500	29.500	15.000	32.500	10.500		
	[A-8.								

8	我经常让______来决定我未来的职业道路。	Jos.						1.305	4.866 (0.01)
			61.500	22.000	4.500	9.500	2.500		
		家人						0.845	
			40.000	28.000	12.000	16.500	3.500		
	[A-9.								
9	宁愿把自己的行动与______的行动统一起来。	乔索。						0.960	7.037 (0.01)
			44.000	28.500	11.000	12.500	4.000		
		家人						0.275	
			20.500	31.000	13.000	26.500	9.000		
	[A-10.								
第1号	第1条	优胜劣汰	图形化					总价值(干式2至湿式2)	t值(平均差异)
			很干巴巴	濒临干巴巴	往哪边	濒临湿润	很湿润		
		家人	图形化					总价值(干式2至湿式2)	
			很干巴巴	濒临干巴巴	往哪边	濒临湿润	很湿润		

10	倾向于采取主流态度的________中。	约索。		36.500	27.000	15.500	17.000	4.000	0.750	3.339 (0.01)
		家人		24.500	28.000	21.500	18.000	8.000	0.430	
	[A-11.									
11	试图对有关________的信息（如秘密）感兴趣。	乔索。		29.000	23.000	11.000	28.000	9.000	0.350	7.006 (0.01)
		家人		12.500	18.000	10.500	35.500	23.500	-0.395	
	[A-12.									
12	不要说太多关于________的事情。	乔索。		10.000	13.000	11.000	39.000	27.000	-0.600	-7.697 (x.xx)
		家人							0.200	

									
			17.000	34.000	12.000	26.000	11.000		
	[A-13.								
13	我们对○○的态度不是理性的、科学的（尊重情绪和感觉）。	乔索。						-0.005	3.683 (0.01)
			15.500	23.000	16.000	36.500	9.000		
		家人						-0.350	
			8.000	21.500	16.000	36.500	18.000		
	[A-14.								
14	宁愿主要注意对象是______。	约索。						0.280	4.582 (0.01)
			24.500	23.500	15.500	28.500	8.000		
		家人						-0.295	
			8.500	23.500	15.500	35.000	17.500		
	[B.A.]								
第1期	条	优胜劣汰	图形化					总价值(干式2至湿式2)	t值(平均差异)
			很干巴巴	濒临干巴巴	往哪边	濒临湿润	很湿润		
		家人	图形化					总价	

			很干巴巴	濒临干巴巴	往哪边	濒临湿润	很湿润	值(干式2至湿式2)	
	[B-1.								
15	宁愿呆在_____附近。	乔索。						1.225	11.829 (0.01)
			50.000	30.000	13.000	6.500	0.500		
		家人						-0.080	
			13.000	26.500	18.000	24.500	18.000		
	[B-2.								
16	更喜欢和_______坐在一起。	乔索。						1.170	14.563 (0.01)
			45.000	37.500	8.500	7.500	1.500		
		家人						-0.475	
			10.000	17.000	11.000	39.500	22.500		
	[B-3.								
17	喜欢小心翼翼地遵循_______所属群体的先例和习惯。	乔索。						0.540	4.780 (0.01)

	31.000	26.500	14.000	22.500	6.000		
家人						0.100	
	15.000	28.500	19.000	26.500	11.000		

返回首页。

表_51

符号测试率

分类 (重要水平)	家人湿润 (0.01)	家人湿润 (0.05)	家人湿润 (0.10)	无论哪种方式。	优胜美地。湿润（即干燥）的 (0.10)	芋头湿润 (0.05)	芋头湿润 (0.01)
比率(%)	35.500	20.000	7.500	28.000	2.000	1.000	6.000

返回首页。

表_52

	湿润	与生物价值的相关性
1	集体主义	和别人在一起比一个人更安全，因为在遇到危险时，我们可以一起努力去做我们一个人做不到的事情。
2	相互依存性	遇到危险时，我们更容易互相依靠，互相帮助，应对危险。
3	面向大众	与其分散，不如和大家在一个地方，因为这样能让你有一种在一起的感觉，有安全感。
4	一致性	和别人做一样的动作，这样你在周围的环境中就不会孤零零的浮躁，你就会更容易得到周围人的帮助，因为你和他们一样。 我们可以补充一下模仿学习的话题，跟着身边的人做动作，认为既然别人都在做，那就可能是对的，可能是安全的。不用努力就能得到行为的榜样。

5	以人为本	-
6	任人唯亲	通过将关系限制在只有那些你事先知道是安全的关系，你可以更有效地使用它们来保护自己。
7	限制主义	-
8	异构型	把自己的行为交给周围的人去做，你就不必主动把行为失败的责任推到自己身上。
9	调谐型	顺应周围所有人（众多人）的做法更安全，因为我们可以依靠数字的逻辑，感觉更安全。当我们与周围的人一致行动时，我们会觉得更能够作为人群的一部分，我们的自我会膨胀，我们的情绪会增长，我们会觉得更有勇气面对危险。
10	专制主义	他为了保证自己的安全，遵循一种由权威人士保证的行为模式，周围的人都会跟随，从而确保自己的安全。
11	反隐私	-
12	模糊定向	通过掩盖你说的话，让你从不同的方向去理解，当你犯了错误时，就会更容易逃脱责任，就像你真的没有说过那样。
13	非理性取向	-
14	静态定位	(在你知道安全的地方。)如果你不怎么动，静静地呆着，不担心到处乱走，进入危险地带，对保护自己更有利。
15	固定方向	通过一直呆在一个已经知道是安全的地方，防止因搬到新的地方而产生新的危险。
16	先例	只选择做那些已经保证安全的事情，避免做未知的事情带来的不可预知的危险。
17	关机方向	只和安全有保障的朋友们在一起，就可以防止从外面进来的陌生人有危险和危害。

返回首页。

[数据部分]。

关于干湿性格和态度的问卷调查。

[问卷调查程序。检验关于干湿性的假说。的程序。] 。

在作者整理出一定数量的假设后，他决定检验这些假设是否真的能被认为是干湿分离。为此，作者利用互联网网页进行了一次问卷调查，并对结果进行了分析，以证实这些假设是正确的。
作者利用互联网网页进行调查的动机。作者当时在一家日本私人公司（一家电子制造商）的办公室工作，该办公室与社会心理学毫无关系。作者没有办法要求对调查作出回应。(例如。大学研究人员可以很容易地要求前来听课的学生完成一份调查。). 然后，作者的想法是这样的。我可以通过使用互联网网页来收集足够的受访者，即使没有特定的连接或连接到大学。对干或湿的个性和态度感兴趣的不特定数量的受访者。

调查分两部分进行。第一轮，初步确认假设的正确性（约100项）。第二轮，增加受访者人数和项目数量，以观察第一轮的结果是否正确（约200个项目）。(项目数量约为200个。)第二轮是后续测试，看第一轮的结果是否正确。
首先，作者用基于Perl语言的CGI程序创建了一个网页，专门用于调查。然后，在1997年4月和5月，作者给几个互联网新闻组（如fj.sci.psychology）写信："我准备在网页上进行调查，看看人们认为什么样的态度是干/湿的。我希望大家能帮助我"。作者发布了一篇文章，大意是 作者将那些看过文章并访问过作者指定的网页的人引导到专门进行调查的网页上。结果，作者收到了约70人的回复，其中大部分是男性。
作者以下列问题的形式提出了调查问题。"在这两种成对的行为模式（分别被认为是给人以干/湿的感觉）中，你认为哪一种比较干？"
作者立即对结果进行了分析。的结果。分析的结果与作者的假设大致相符。然而，也有以下不足之处。受访者人数为70人，数量不多。受访者的性别过于偏向男性。此外，作者还有以下欲望在作祟。我想多尝试几个问题。
因此，作者的目标是制定以下的调查问卷。有更多有力的项目。有足够数量的受访者。让受访者没有性别偏见。
作者遵循了这些步骤
首先，作者根据初步调查的暂定结果，在作者拥有的互联网网站上创建了一个诊断干湿性格的心理测试。作者在互联网的几个搜索引擎（雅虎、goo等）上注册了该网站。
然后，从1999年5月到7月，作者对进入该网站参加测试的人采取了以下措施。事先设立以下障碍。"要进入干湿描述和心理测试页面，你必须先回答这份问卷。只

有回答了才能进入干/湿说明和心理测试页面"。通过这种方式，作者应该不失时机地把进入网站的人引导到专门用于调查的网页上。
这种方法也被认为有以下效果 受试者会提前知道作者的假设。能够防止这种情况的发生。能够吸引那些对干湿两用的个性和态度感兴趣的受试者。因此，受试者的反应士气（渴望）会提高。
调查中的问题与第一次调查相同，提出以下问题。"在两种成对的行为模式（分别被认为给人以干/湿的感觉）中，你认为哪一种比较干？"
调查项目的总数，如数家珍，达到了约200个。如果这些要完全由一个人在互联网上回答。受访者的负担（心理疲劳、连接费用等）会太重。因此，作者为30-40个随机选择的项目中的每一个创建了一个调查单元。(总共有六个单元。）作者决定为每一个单元分别获得答复。
作者用Perl CGI脚本将调查结果制成表格，对所有项目对当场计算出截至该时间点收到的答复的趋势，包括百分比、正态分布的Z值以及是否达到显著性水平，并将结果以表格形式显示出来。
受访者的数量每天从40到50不等。作者要求提供一个电子邮件地址，以防止一个人的重复回答。作者只看最近一次来自同一电子邮件地址的答复，无论收到多少次。
当每个回答项目的回答者人数达到220人左右时，作者就终止了招募（总共约有1300名回答者），并分析了结果。
调查对象的属性如下。

符号	答复人数	男性	女性	10's	20's	30's	40's	50's	60's	70's
A	222	54.505%	45.495%	19.369%	68.018%	9.459%	0.901%	1.351%	0.450%	0.450%
B	220	53.182%	46.818%	25.455%	63.182%	9.091%	1.818%	0.000%	0.455%	0.000%
C	221	46.154%	53.846%	18.552%	69.231%	9.955%	1.357%	0.452%	0.000%	0.452%
D	231	45.887%	54.113%	24.675%	67.100%	4.762%	2.597%	0.866%	0.000%	0.000%
E	245	54.286%	45.714%	28.980%	61.633%	8.980%	0.000%	0.000%	0.000%	0.408%
F	222	51.802%	48.198%	23.423%	65.766%	9.009%	1.802%	0.000%	0.000%	0.000%

作者用一组不相互独立的样品中比例差异的测试方法，以干、湿的大小比较的形式分析了结果。作者参考了以下文献中的测试方法，比如说，使用了以下公式。
中道实，《社会研究方法论》（Koseisha-Koseikaku，1997），第353页中的例11.3
AP（与UAP相同的项目对）。在初始假设中被预测为干燥的人实际判断为干燥的项目的百分比。
UAP（与AP为同一项目对）。最初假设中预测为湿的人实际判断为干的物品的百分比。
AP和UAP描述了同一项目对中彼此的相反态度；如果一个项目对中有一个是干的，另一个就自动是湿的。
作者按照以下公式找到了正态分布的z值。

z = ABS(AP - UAP)/SQRT((AP + UAP) / n)
要想在显著性水平a=0.01（我们可以确定干>湿）下拒绝无效假设（干=湿），需要z=2.33或更高。
对于在显著性水平a=0.05（我们可以肯定地说，干>湿）下拒绝无效假设（干=湿），需要z=1.64或更高。
要想在显著性水平a=0.10（我们可以肯定地说，干>湿）下拒绝无效假设（干=湿），需要z=1.28或更高。
在解释本研究的调查结果时，作者只挑出并列出了那些回答 "干 "的受访者比例明显高于回答 "湿 "的受访者比例的项目（在0.01或更低的显著性水平下）。

[调查的结果（1999年5月至7月）] 。

在下文中，作者只挑出了那些达到0.01显著性水平的项目，并将其列出。

每一行左边的解释表示假设表示干燥的个性和态度。每行右边的说明表示假定表示湿润的性格和态度。
中间的三个数值。左边的显示了实际发现被假设为干燥的性格/态度的受访者的百分比。中间的显示的是觉得左边和右边都不干的受访者的百分比。右边的显示了实际发现被假设为表示湿润的个性/态度的受访者的百分比（百分比）。
最右边的两个数字是
Z-score。Z-score是用来确定实际认为被假设为干燥的个性/态度的受访者的百分比是否明显大于实际认为被假设为潮湿的个性/态度是干燥的百分比（数值越大，差异越明显）。(数字越大，差异越显著）。
显著性水平。(0.01.)

;

	[干。]	**[人格和态度分类。]**			**[湿]**		
[A.]		**[心理上的接近取向]**					
[A1.]	**[差异，区别]**	**[心理位置] [心理位置]**			**[识别、共同点]**		
[A1.1]	**[个人主义]**	**-**	**-**	**-**	**[集体主义]**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**显著**
A1.	我更喜欢独自工作/单独工作。	72.072	15.766	12.162	我更喜欢在团体或协会中行动。	9.726	0.01
A14.	我更喜欢与他人分开，独立行事。	68.468	15.315	16.216	我更喜欢与他人联合/融合在一起。	8.460	0.01

B1.	我试图远离对方。	61.364	18.636	20.000	我试着粘在一起。	6.802	0.01
B12	我试着与对方保持距离。	65.000	17.727	17.273	我试着和对方聚在一起。	7.805	0.01
B20	除非有某种目的，否则我不会和对方聚在一起。	64.545	18.636	16.818	我更喜欢和对方本身聚在一起。	7.848	0.01
C13	我可以很容易地从团体中退出。	66.063	11.312	22.624	一旦加入，我可以很容易地退出（团体/组织）。	6.857	0.01
D28	我优先考虑我的个人利益。	60.173	14.286	25.541	我优先考虑我所属团体的利益（高于我的个人利益）。	5.685	0.01
D29.	我喜欢独处，与他人分开。	65.368	18.182	16.450	我不喜欢独自走自己的路，与别人分开。	8.220	0.01
A19	即使有不同意见，我也愿意和大多数人一起投票。	57.207	18.018	24.775	我更喜欢在会议上达成一致意见。	5.337	0.01
B22	我容忍相互批评。	48.636	18.636	32.727	我不喜欢团体内的相互批评。	2.616	0.01
[A1.2]	**我以广泛的权力下放为导向。**	-	-	-	**[密集型导向]**		
A3	我试图在一个大空间里保持分散。	67.568	18.018	14.414	我试着在一个小空间里拥挤。	8.747	0.01
A16	我更喜欢在一个单独的房间里，一个一个的。	74.775	12.162	13.063	我更喜欢和很多人在一个大房间里。	9.811	0.01
C29.	我尽量在我和别人之间保持一定的距离。	65.158	13.122	21.719	我试图保持距离。	6.928	0.01
C3.	我对事物的看法是客观的。	68.326	14.480	17.195	我是不客观的。	8.220	0.01
E32	我更喜欢远离对	53.061	19.592	27.347	我更喜欢和对	4.489	0.01

	方。				方在一起。		
E35.	我不喜欢与他人有皮肤接触。	55.918	21.633	22.449	我更喜欢与他人进行皮肤接触。	5.918	0.01
F22	我对事物有广泛的看法。	51.351	22.973	25.676	我对事物的看法比较狭窄。	4.359	0.01
F24	我更喜欢权力下放。	46.847	25.225	27.928	我更喜欢集中化	3.260	0.01
[A1.3]	**[尊重多样性（以异质性为导向）] ----**	-	-	-	**[以统一性（同质性）为导向]。**		
A7.	我不试图成为水平的。	62.613	13.964	23.423	我试图与周围的人并肩作战。	6.295	0.01
A20	我对那些与我有不同意见的人持宽容态度。	60.360	16.216	23.423	我不能容忍那些与我意见不同的人。	6.013	0.01
B6	我努力做到独一无二，即使这意味着将自己与周围的人隔离。	54.091	24.545	21.364	我试着做一个独特的人，这样我就不会在我的周围环境中感到孤独。	5.588	0.01
B17.	我欣赏人的多样性。	70.909	11.818	17.273	我试图把人们放在一个统一的参考框架内。	8.472	0.01
[A1.4]	**[以反同步性为导向] 。**	-	-	-	**[面向同步的]。**		
B9.	我不试图使自己的行为与周围的人一致。	51.364	25.455	23.182	我试图使我的行为适应我周围的人。	4.841	0.01
C8.	我试着做与周围人不同的事情。	54.299	28.507	17.195	我试着做和周围人一样的事情。	6.524	0.01
C34.	我努力做到自主，不与周围的环境相协调。	66.516	15.837	17.647	我更喜欢与周围的环境相协调。	7.919	0.01
D22	我不喜欢模仿别人。	65.801	21.212	12.987	我更喜欢模仿别人。	9.043	0.01

E7.	我更喜欢走彼此不同的方向。	59.592	17.143	23.265	我更喜欢和对方走在同一个方向上。	6.247	0.01
E23.	我更喜欢和对方争论的内容。	41.224	33.878	24.898	我倾向于同意对方的说法。	3.143	0.01
E11.	我不怕将自己与周围环境隔离。	64.490	11.429	24.082	我害怕与周围环境隔绝。	6.721	0.01
E30.	我努力做到独一无二。	60.408	20.816	18.776	我努力做到独一无二。	7.323	0.01
E36.	我会把那些有不同意见的人纳入我的团体中。	51.429	17.551	31.020	我试图只团结那些有相同意见的人。	3.518	0.01
[A1.5]	**[非主流导向（反权威）] --非主流导向**	-	-	-			
E38.	我属于一个少数群体，我对它没有意见。	62.449	19.184	18.367	我努力成为主流群体的一员。	7.675	0.01
D24.	我很难相信那些被认为是权威的人所说的话。	51.948	23.377	24.675	我更倾向于相信那些被认为是权威的人所说的话。	4.735	0.01
E15.	我在社会交往中不重视他人的地位或威望。	50.612	16.327	33.061	我尊重他人的地位和声望。	3.003	0.01
E34.	我对品牌不讲究。	66.122	15.102	18.776	我买东西时对品牌有要求。	8.043	0.01
[A2]	**[非结构性]**	**[与他人的关系和亲和力]**			**[建构的]**		
[A2.1]	**[非关系导向] [非关系导向**	-	-	-	**[关系导向]**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干燥-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**显著**
B3.	我不喜欢与他人交流。	60.909	14.091	25.000	我更喜欢与他人接触。	5.746	0.01
C10.	我在与他人交往的方式上比较疏远。	51.131	17.647	31.222	我的社交方式很亲密。	3.261	0.01
C16.	我很难与他人产	48.869	17.647	33.484	我很容易与他	2.520	0.01

	生共鸣。				人产生共鸣。		
C26.	我不喜欢用爱这个词。	52.489	23.077	24.434	我更喜欢用爱这个词。	4.755	0.01
E18.	我不敢试图让周围的人喜欢我。	55.918	14.286	29.796	我努力想让周围的人喜欢我。	4.416	0.01
E22.	我并不特别在意。	60.408	12.653	26.939	我总是在意给周围的人留下一个好印象。	5.605	0.01
E27.	我只把人际关系看作是达到目的的一种手段。	53.061	11.020	35.918	我重视关系的本质。	2.845	0.01
E19.	我不愿意向别人透露我的内心世界。	61.224	17.551	21.224	我愿意向他人透露我的内心世界。	6.895	0.01
F16.	我不喜欢抱毛绒玩具。	55.856	18.919	25.225	我更喜欢抱毛绒玩具。	5.068	0.01
F25.	我不考虑周围人的感受。	46.847	24.324	28.829	我非常体贴我周围的人。	3.086	0.01
F28.	我不喜欢玩娃娃。	65.315	18.919	15.766	我更喜欢玩玩偶。	8.199	0.01
F42	我更喜欢用无机材料（金属、石头......）工作。	49.550	22.523	27.928	我更喜欢与有机物（生物体、蛋白质......）一起工作。	3.660	0.01
[A2.2]	**[非亲和性导向]**	-	-	-	**[面向亲和力的]。**		
A4	我不重视裙带关系（关系）。	64.414	18.468	17.117	我重视社交中的裙带关系（关系）。	7.805	0.01
B14.	我不喜欢父母与子女的关系。	69.545	17.273	13.182	在我的社会交往中，我更喜欢亲子关系。	9.191	0.01
C24	我在社会氛围中不以家庭为导向。	51.584	14.480	33.937	在我的社会氛围中，我是以家庭为导向的。	2.837	0.01
C23	我与那些与我没	57.466	17.647	24.887	我不与那些与	5.337	0.01

	有关系的人交往。				我没有关系的人交往。(我不接受 "一见钟情"）。		
C25.	如果事先没有任何关系，我也不介意。	67.421	17.647	14.932	如果在会议中没有事先对我的根基，我不介意。	8.598	0.01
D30	我不喜欢被招待。	70.130	15.152	14.719	我更喜欢被招待。	9.143	0.01
[A3]	**[免费]**	**[行动决定]**			**[非免费]**		
[A3.1]	**[自由主义]**	-	-	-	**[监管]**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干燥-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**显著**
A5	我可以自由行动，没有关系的束缚。	59.910	19.820	20.270	我被困在关系的束缚中。	6.596	0.01
A18	我允许自己被排除在外。	57.658	16.216	26.126	我不允许团体中的一个人被排除在外。	5.133	0.01
B23	我不喜欢自己的行动自由受到限制。	82.727	8.182	9.091	我更愿意让我的行动自由受到管制。	11.398	0.01
B4.	我允许对方有行动的自由。	71.818	12.727	15.455	我检查对方的行动。(我拉着对方的腿)	8.949	0.01
B15	我只追究犯错误的人的责任。	64.545	18.182	17.273	我认为一个人的失败要和他或她周围的人承担连带责任。	7.752	0.01
D4	我不喜欢勾心斗角。	55.411	17.316	27.273	我更喜欢勾结。	4.703	0.01
D14.	我更喜欢按能力分配工资。	72.727	9.091	18.182	我倾向于不考虑能力而平等分配工资。	8.695	0.01
D20	我不喜欢互相束缚。	79.654	14.719	5.628	我宁愿让对方受束缚。	12.183	0.01
D23	我更喜欢放松管	61.905	18.615	19.481	我赞成监管。	7.147	0.01

	制。						
D35.	我不喜欢检查对方的行为。	60.606	24.675	14.719	我更喜欢互相制约对方的行为。	8.036	0.01
E5.	我不喜欢拖累别人。	67.347	12.245	20.408	我更喜欢拉着身边人的腿。	7.843	0.01
F7.	无论我周围的人是否同意，我都会采取行动。	54.505	17.568	27.928	除非我周围的人同意，否则我不会采取行动。	4.361	0.01
[A4]	**[可能的]**	**[自我决定的行动]**			**[不可能] [不可能**		
[A4.1]	**[独立和自力更生]**	-	-	-	**[注重相互依赖]**		
A2	我更喜欢相互独立。	70.270	13.063	16.667	我更喜欢在社交中相互倚靠。	8.566	0.01
A15.	我非常独立。	59.910	22.973	17.117	我非常以客户为导向。	7.265	0.01
B2	我不喜欢挑剔。	59.545	18.182	22.273	我努力宠爱对方。	6.112	0.01
B13.	我不喜欢建立派别。	70.455	17.727	11.818	我渴望创建派别。	9.588	0.01
D32	我不试图依赖对方。	52.814	16.450	30.736	我试图依赖对方。	3.671	0.01
[A4.2]	**[面向自主]**	-	-	-	**[面向异性]。**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干燥-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**显著**
A23	我有自己的看法。	65.315	17.568	17.117	我很容易被别人的意见所影响。	7.910	0.01
B19	我不会被周围的潮流所动摇。(我不会被周围的潮流所左右。)	67.273	18.182	14.545	我被我周围的趋势所左右。	8.646	0.01
E26.	我不容易受周围人的影响。	56.327	12.245	31.429	我很容易受到周围人的影响。	4.160	0.01

C17.	只有我可以决定我未来的行动方向。	69.231	15.385	15.385	我不能决定。(我受到周围环境的影响。)	8.702	0.01
E20	我对自己采取的行动有主动权。	51.429	22.041	26.531	我在采取的行动中没有主动性。	4.414	0.01
C28.	我心甘情愿地从我身上塑造我的命运。	49.774	25.792	24.434	我被外界给予我的命运扫地出门。	4.373	0.01
C38	我对自己采取的行动有自主权。	59.729	19.910	20.362	我在采取的行动中缺乏自主性。	6.539	0.01

[A5]	**[可能的]**	**确保隐私] [确保隐私**			**[不可能] [不可能**		
[A5.1]	**[尊重隐私]**	-	-	-	**[反隐私]**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**显著**
A21	我不会侵犯他人的隐私。	76.577	12.162	11.261	我愿意干预他人的隐私。	10.384	0.01
B24	我不关心别人对我的看法。	55.000	12.727	32.273	我关心别人对我的看法。	3.608	0.01
B7.	我不喜欢盯着对方。	78.636	10.455	10.909	我更喜欢互相盯着对方。	10.616	0.01
D7	我不喜欢化妆。	52.814	23.810	23.377	我更喜欢化妆。	5.126	0.01
D13	我不喜欢与对方进行眼神交流。	46.320	21.212	32.468	我更喜欢与对方进行眼神交流。	2.372	0.01
D17.	我不喜欢说别人的闲话。	58.874	22.511	18.615	我更喜欢说别人的闲话。	6.951	0.01
D27	我不喜欢给对方以眼神交流。	50.649	20.346	29.004	我更喜欢向对方发出眼神。	3.686	0.01
F35	我不喜欢向当局告密。	60.811	22.523	16.667	我更喜欢向当局打小报告。	7.472	0.01
E3	我更喜欢私下里行动。	56.735	16.735	26.531	我更喜欢在正式场合行动。	5.181	0.01
E37	我不喜欢表现得很好。	51.020	20.816	28.163	我更喜欢有身份的人。	4.021	0.01

[A6]	**[可能的]**	**[确保行为的明确性和合理性]**			**[不可能] [不可能**		
[A6.1]	**[反歧义导向]**	-	-	-	**[面向模糊性]**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干燥-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**明显的**
A9.	我说话的方式很直接。	63.063	15.766	21.171	我说话的方式是间接和委婉的。	6.801	0.01
A22	我试图让事情变得黑白分明。	58.108	24.324	17.568	我试图让事情保持模糊不清。	6.944	0.01
B18.	我试图明确我未来的行动方向。	57.273	20.455	22.273	我试图保持模棱两可。	5.821	0.01
D34.	我不喜欢公私不分。	64.069	19.048	16.883	我更喜欢把公共和私人混合在一起。	7.971	0.01
[A6.2]	**[理性取向]**	-	-	-	**非理性取向] [非理性取向**		
C6.	我的思维是理性的。	73.303	16.290	10.407	我是不理性的。	10.219	0.01
C36.	我的思维方式是商业化的。	57.466	20.814	21.719	我在思考问题时不喜欢做生意。	5.972	0.01
C15.	我很理性。	57.014	11.312	31.674	我的思维是感性的。	4.000	0.01
C31	我的思维是科学的。	59.729	21.267	19.005	我是不科学的。	6.823	0.01
D8.	我不相信占卜。	54.113	20.779	25.108	我相信算命。	4.953	0.01
D36	我不相信宗教。	77.922	16.017	6.061	我相信宗教。	11.918	0.01
F17	我擅长使用电脑。	60.360	26.577	13.063	我不善于使用电脑。	8.224	0.01
[A7]	**[可能的]**	**[确保小组的公开性] [确保小组的公开性**			**[不可能] [不可能**		
[A7.1]	**[面向开放]**	-	-	-	**[面向封闭性]**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干燥-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**显著**
F1.	我更喜欢开放的关系。	57.207	16.667	26.126	我更喜欢封闭式的关系。	5.073	0.01

B21	我不关心内部人和外部人的区别。	59.545	15.000	25.455	我在社会交往中讲究区分内部人和外部人。	5.485	0.01
D33	我与我的群体以外的人交往。	54.545	17.316	28.139	我只与我所属的团体内的人交往。	4.414	0.01
F20	我愿意公开我们拥有的信息。	49.550	16.216	34.234	我不愿意披露我们拥有的信息。	2.493	0.01
F31	我对我们团体以外的事情感兴趣。	63.964	11.261	24.775	我只关心我所属群体内的事情。	6.198	0.01
F37	我接受我的同龄人群体以外的人。	62.613	15.766	21.622	我在社交活动中排斥同龄人群体以外的人。	6.655	0.01
[B]		**[对运动、活动和行动的心理导向]**					
[B1]	**[有利的]**	**[动态能量和流动性] [动态能量和流动性**			**[不可能] [不可能**		
[B1.1	**[面向动态]**	-	-	-	**[面向静止的]**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干燥-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**显著**
C4.	我的动作很敏捷。	56.109	18.100	25.792	我在行动上很慢	4.980	0.01
C1.	我在决定事情时的节奏很快。	63.348	12.670	23.982	我有一个缓慢的节奏。	6.262	0.01
C19	我的行为具有攻击性。	50.679	23.982	25.339	我在行为上是被动的。	4.320	0.01
C14.	我比较喜欢自信的人。	50.226	20.362	29.412	我不喜欢自信。	3.467	0.01
E1	我在完成事情的方式上是自发的。	49.388	17.143	33.469	我在做事的过程中缺乏自发性。	2.737	0.01
F36	我更喜欢保持运动状态。	50.450	17.568	31.982	我更喜欢静止不动。	3.031	0.01
[B1.2]	**[非固定导向]**	-	-	-	**[面向固定]。**		

A11	我不在一个地方定居，到处走动。	50.450	20.721	28.829	我在一个地方定居，不到处走动。	3.618	0.01
B10	我更喜欢游牧式的生活方式。	62.727	20.909	16.364	我更喜欢农耕生活。	7.733	0.01
C2	我更喜欢人事变动的时候。	61.538	19.457	19.005	我更希望人事事务停滞不前。	7.046	0.01
C33	我的方向是朝向天空。	45.249	23.982	30.769	我的思维是面向地球的。	2.469	0.01
D15.	我喜欢在短时间内陆续更换我所属的组织。	49.784	17.749	32.468	我更喜欢长期呆在一个组织（如工作场所）。	2.902	0.01
D10	我更喜欢短期的合同关系。	50.649	17.749	31.602	我更喜欢建立长期的业务关系。	3.192	0.01
D21	我更喜欢我的关系是流动的。	46.753	24.675	28.571	我更喜欢我的关系是固定的。	3.184	0.01
D25.	我更喜欢变化。	51.515	18.615	29.870	我更喜欢维持现状。	3.647	0.01
[B1.3]	**[面向原创]**	-	-	-	**[面向先例]**		
A12.	我寻求新的和原创的想法。	51.802	22.072	26.126	我在现有的惯例/先例中寻求行为标准。	4.334	0.01
B11.	我不重视长辈/晚辈关系。	53.182	16.364	30.455	我重视社交中的长辈/晚辈关系。	3.686	0.01
C22	我总是试图扩散到新的领域。	52.489	21.719	25.792	我总是停留在我所从事的领域。	4.486	0.01
C30	我将敢于做以前从未做过的事情。	56.109	27.149	16.742	我只尝试做以前做过的事。	6.857	0.01
D37.	我很有冒险精神。	48.052	18.182	33.766	我不喜欢冒险。	2.400	0.01
E12.	我不重视资历。	55.102	16.327	28.571	我重视资历。	4.540	0.01
E17.	我更喜欢创造新	50.204	20.408	29.388	我更喜欢背诵	3.652	0.01

	的知识。				现有的知识。		
E28	我更喜欢提出还没有人提到的新理论。	43.673	26.122	30.204	我更喜欢跟进某人已经说过的理论。	2.453	0.01
F30	我更喜欢改变现状。	56.306	18.018	25.676	我更愿意遵循现状，保持现状。	5.040	0.01

-		其他					
编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干燥-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**有意义的**
	(阳性 - 阴性)						
C12.	我是男性化的。	46.154	24.434	29.412	我在思想上是女性化的。	2.863	0.01
	(前进-后退)						
F11	我的思想是进步的。	64.414	19.369	16.216	我在思想上是落后的。	7.998	0.01
C9	我的思想是现代的。	57.466	26.697	15.837	我的思想是前现代的。	7.228	0.01
	(城市-农村)						
A13.	我更喜欢都市（城市）关系。	65.315	18.468	16.216	我更喜欢农村（乡村）关系。	8.102	0.01
	(冷漠-温暖)						
E25.	我对人很冷淡。	52.245	17.959	29.796	我在大自然中很温暖。	3.879	0.01
F19	我喜欢蓝色。	69.820	12.162	18.018	我更喜欢红色	8.235	0.01
	(粘性-不粘性)						
E40	我在性格上不粘人。	63.673	22.041	14.286	我在性格方面很有韧性。	8.755	0.01
	(大规模-小规模)						
F18	我有一个大尺度的思维方式。	54.054	23.423	22.523	我有一个小的思维规模。	5.369	0.01
	(攻击性-非攻击性)						
F27	我在行为上具有攻击性。	45.946	22.973	31.081	我在行为上不具有攻击性。	2.524	0.01
	(难以撕裂 - 容易						

	撕裂)						
E31	我不容易悲伤。	52.653	11.429	35.918	我很容易伤心。	2.783	0.01
E39.	我不感伤。	53.469	11.020	35.510	我是多愁善感的。	2.980	0.01
	(年轻 - 老年)						
F40	我的年龄很年轻。	77.928	14.865	7.207	我年纪大	11.420	0.01
	(民主 - 不民主)						
F41	我的思想很民主。	50.901	23.874	25.225	我在思想上不民主。	4.385	0.01

[参考】存在未达到0.01显著性水平的调查项目

在笔者这次进行的问卷调查中，有如下一些项目。其中有些项目并不像笔者最初预期的那样干（湿）。
但是，它们并不包括以下项目。笔者的假设。影响力大到足以撼动他们的项目。
大部分的项目是 几乎没有达到0.01的显著性水平的项目。

没有达到0.01的显著性水平的调查项目。以下是它们的清单。

[1.]	**[个人主义]**	-	-	-	**[集体主义]**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干-**	**都不是。**	**-干-**	**项目内容 (假设=湿)**	**-Z-score**	**有意义的**
(无)							
[2]	**[面向独立]**	-	-	-	**[以相互依存为导向]**		
F2	我不试图在别人面前表现得漂亮。	41.892	13.514	44.595	我试图对他人有爱心。	0.433	x.xx
[3]	**[面向广泛的分散性]**	-	-	-	**[密集分布的]。**		

D31	我更喜欢远离对方。	35.931	22.078	41.991	我更喜欢呆在对方身边。	1.043	x.xx
F9	我更喜欢彼此相隔甚远。	42.793	20.721	36.486	我更喜欢彼此相近的地方。	1.055	-. --
F38	我更喜欢用电子邮件交谈。	33.333	19.369	47.297	我更喜欢面对面的交谈。	2.317	-0.05
[4]	**[注重多样性]**	**-**	**-**	**-**	**[面向统一的]**		
(无)							
[5]	**[非面向人类]**	**-**	**-**	**-**	**[面向人类]**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干燥-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**显著**
C5.	我对机器感兴趣。	46.606	17.195	36.199	我对人类感兴趣。	1.700	0.05
D6	我宁愿少做人。	46.753	15.152	38.095	我更喜欢拥有强大的关系。	1.429	0.10
D12.	我不喜欢彼此亲近。	38.528	19.913	41.558	我愿意与对方相处。	0.515	x.xx
D26	我不介意别人拒绝我。	49.784	10.390	39.827	我不喜欢被别人拒绝。	1.599	0.10
E14	我不关心关系。	44.082	10.612	45.306	我关心关系。	0.203	x.xx
E33	我不关心别人对我的看法。	49.796	11.020	39.184	我在乎别人对	1.761	0.05

					我的看法。		
F4	我很难喜欢上别人。	40.090	11.712	48.198	我倾向于喜欢别人。	1.286	-0.10
F6.	我不喜欢与他人结合。	42.793	14.865	42.342	我更喜欢与他人结缘。	0.073	-. --
[6]	**[非亲和力导向]**	-	-	-	**[以亲和力为导向的]。**		
A17	我喜欢在短时间内迅速分道扬镳。	45.946	13.514	40.541	我试图与他人建立长期关系。	0.866	-. --
E9	我宁愿彼此疏远。	46.122	15.510	38.367	我更喜欢彼此关系密切。	1.321	0.10
F3	我不喜欢给别人送礼。	43.694	14.414	41.892	我更喜欢给别人送礼。	0.290	-. --
F32	我以货币的形式看待事物。	36.036	13.514	50.450	我不以金钱来看待事物。	2.309	-0.05
[7]	**[自由主义]**	-	-	-	**[监管]**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干燥-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述(假设=潮湿)**	**-Z-score**	**显著**
C20	我有一个薄弱的粪便心态。	38.462	19.005	42.534	我有很强的谦卑感。	0.673	x.xx
C27.	我认为，如果我单枪匹马地取得了成就，那是由于我一个人的	38.462	21.267	40.271	我把成就归功于我周	0.303	x.xx

	原因，而我周围的人则无关紧要。				围的人。		
D2	我更喜欢相互之间的自由竞争。	48.052	15.152	36.797	我不喜欢相互之间的自由竞争。	1.857	0.05
D9.	我关注我的学生的长处和优秀。(我关注他们。)	37.662	25.108	37.229	我（在评分时）注意学生的弱点和不足。(我注意他们。)	0.076	--. --
E8	我更喜欢与对方竞争。	37.551	18.776	43.673	我不喜欢与对方竞争。	1.063	x.xx
E16.	我对能力强的人比能力弱的人更重视。	44.898	17.143	37.959	我对能力强的人和能力弱的人一视同仁。	1.193	-. --
[8]	**[以自主性为导向]**	-	-	-	**[面向异性的]。**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干燥-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**显著**
A10.	我不关心周围人对我的看法。	47.748	10.811	41.441	当我采取行动时，我关心周围人的眼光。	0.995	--. --
D18	我不介意别人在我犯错时嘲笑我。	49.351	12.987	37.662	我在乎我失败	1.904	0.05

					后别人对我的嘲笑。		
D19	我对周围人的情绪变化不敏感。	30.736	16.017	53.247	我对我周围的人的气氛变化很敏感。	3.733	-0.01
D39.	我不重视合作。	44.589	17.316	38.095	我重视与我周围的人合作。	1.085	--. --
E6	我不害羞。	46.939	15.918	37.143	我很害羞	1.672	0.05
E24	我不关心我的外表。	41.633	13.469	44.898	我关心我的外表。	0.549	x.xx
[9]	**[以反同步性为导向]**	-	-	-	**[面向同步化的]**		
E29	我更喜欢和有不同意见的人讨论。	41.633	17.551	40.816	我不喜欢和有不同意见的人讨论。	0.141	-. --
[10]	**[反独裁主义]**	-	-	-	**[威权主义]**		
E2	我不尊重等级制度的关系。	49.796	7.755	42.449	我尊重工作中的等级关系。	1.197	-. --
E4	我是叛逆的。	40.000	28.980	31.020	我是顺从的。	1.668	0.05
E13.	我不重视敬语的使用。	39.592	18.367	42.041	我重视敬语的使用。	0.424	x.xx
E21	我不太愿意听从地位比我高的人说的话。	31.837	30.204	37.959	我更愿意听从地位高于我的	1.147	x.xx

					人说的话。		
[11]	**[尊重隐私]**	-	-	-	**[反隐私]**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**显著**
A8	我在工作之外不会照顾他人。	43.243	15.315	41.441	我在工作之外照顾我的个人事务。	0.292	-. --
C11	我愿意只了解事情的一面。	39.367	15.837	44.796	我试图了解他人的所有方面。	0.880	x.xx
D11.	我不关心别人如何看待我。	46.753	8.658	44.589	我在乎别人对我的看法。	0.344	-. --
[12]	**[反均匀性导向]**	-	-	-	**[面向均匀性] [面向均匀性**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干燥-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**显著**
B8	我不喜欢模糊和灵活的表达方式。	46.364	20.909	32.727	我更喜欢含糊和灵活的表达方式。	2.274	0.05
[13]	**[面向理性]**	-	-	-	**[非理性导向的]**		
(无。)							
[14]	**[动态导向]**	-	-	-	**[面向静**		

项目编号	项目描述 (假设=干燥)	-干燥-	都不是	-干燥-	项目描述 (假设=潮湿)	-Z-score	显著
					止的]。		
C7.	我积极参加运动。	42.081	25.339	32.579	我在行动中是被动的。	1.635	0.10
D1.	我在没有外界压力的情况下，心甘情愿地从我这里行动。	45.455	14.719	39.827	如果没有外部压力，我不会从我这里搬走。	0.926	--. --
D5	我在行动上是积极（主动）的。	38.095	24.242	37.662	我是不活跃的。	0.076	--. --
D16	我的受害意识很弱。	44.156	23.810	32.035	我有强烈的受害意识。	2.111	0.05
F39.	我积极参加运动。	45.045	22.973	31.982	我不积极。	2.218	0.05
[15]	**[不固着的导向]**	-	-	-	**[面向固定]。**		
(无。)							
[16]	**[面向原创]**	-	-	-	**[面向先例]**		
C21	我愿意和未知的人打交道。	38.462	24.434	37.104	我只和认识的人交往。	0.232	-. --
F23	我敢于承担风险。	45.045	21.622	33.333	我只尝试做安全的事。	1.971	0.05
C35.	我喜欢破坏事物。	33.484	27.149	39.367	我不想毁坏东	1.025	x.xx

					西。		
[17]	**[面向开放]**	-	-	-	**[面向封闭性]**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干燥-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**显著**
F5.	我更愿意帮助陌生人。	41.441	25.676	32.883	我只喜欢帮助陌生人。	1.479	0.10
F8	我很乐意认识新朋友。	47.297	11.261	41.441	我不喜欢认识新朋友。	0.926	--. --
F13	我更喜欢在公开场合对事情做决定。	41.892	15.766	42.342	我更喜欢关起门来做决定。	0.073	x.xx
F14	我相信我遇到的第一个人。	23.423	18.468	58.108	我不信任一个人，除非我已经认识他或她一段时间了。	5.723	-0.01
F34	我喜欢对外界保持开放。	47.748	17.117	35.135	我更喜欢在同龄人中保守秘密。	2.064	0.05
[18]	**[面向诉讼]**	-	-	-	**[以调解为主]**		
项目编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干式-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**明显的**
A6.	我更喜欢对抗、诉	29.279	16.667	54.054	我不喜	4.044	-0.01

	讼。				欢对抗和诉讼，并试图进行和解。		
B5.	我不重视与周围环境的和谐。	44.091	23.182	32.727	我在采取行动时重视与周围环境的和谐。	1.923	0.05
B16.	我不重视团体内部的和谐。	41.818	20.455	37.727	我重视我的团体内部的和谐。	0.680	-. --
-	**其他**						
编号	**项目描述 (假设=干燥)**	**-干燥-**	**都不是**	**-干燥-**	**项目描述 (假设=潮湿)**	**-Z-score**	**显著性**
	(美日)						
C32.	我是美国式的	44.796	21.719	33.484	我的思维方式是日本人。	1.901	0.05
	(男性化 - 女性化)						
C18.	我在思想上是家长式的。	35.294	28.959	35.747	我在本质上是母性的。	0.080	x.xx
E10.	我与父亲有很强的联系。	28.571	39.184	32.245	我与我的母亲有很强的联系。	0.737	x.xx
	(城市-农村)						
(无)							

	(寒冷-温暖)					
(无)						
	(粘性-不粘性)					
(无)						
	(硬-软)					
F10	我更喜欢硬的东西。	39.640	27.477	32.883	我更喜欢柔软的东西。	1.182	-. --
	(轻 - 重)					
C37.	我喜欢事物没有重量（轻）。	35.294	20.362	44.344	我更喜欢事物有重量。	1.508	-0.10
	(大尺度-小尺度)					
F12	我只给予粗略的考虑。	44.595	18.919	36.486	我对细节给予关注。	1.342	0.10
F15	我的姿态很暴力。	39.189	28.378	32.432	我的手势很整齐	1.190	--. --
	(抽象的 - 具体的)					
F21.	我更喜欢抽象的。	33.333	17.117	49.550	我更喜欢具体的。	2.654	-0.01
	(攻击性 - 非攻击性)					
(无)						
	(难以撕毁 - 容易撕毁)					
F29.	我不容易流泪。	42.342	13.964	43.694	我很爱流泪。	0.217	x.xx
	(我有很强的责任感 - 我有很弱的责任感)					
D3	我没有什么人性。	45.887	16.883	37.229	我是一个心地善良的人。	1.443	0.10
D38	我不是一个有正义感的人。	38.528	20.779	40.693	我是一个忠诚	0.370	x.xx

					的人。		
	(年轻-老)						
(无)							
	(民主 - 不民主)						
(无)							

首次发表的日期。1999年7月至2001年11月。

根据四个等级的分类，对干湿两重天的性格和态度进行调查。

回应结果

回应期。
2001年2月中旬的一个星期。

答复人数 1043人

男性36.146%
女性63.854%

10's 34.899%
20's 54.746%
30's 8.245%
40's 1.534%
50's 0.479%
60's 0.000%
70's 0.096%

受访者百分比
干/湿混合/冲突 7.670%
纯干的 74.784%
纯湿的 5.273%
未区分的 12.272%

回复结果
对干燥的判断

编号	句子	干燥度 5(高)	干燥度 4	干燥度 3(中)	干燥度 2	干燥度 1(低)

5	我不喜欢与他人接触。	8.629	22.148	15.820	30.968	22.435
不	句子	干燥度5(高)	干燥度4	干燥度3(中)	干燥度2	干燥度1(低)
7	我不喜欢我的行动自由受到管制。	62.512	26.654	3.452	5.849	1.534
8	不受周围趋势的左右（不影响）。	27.037	34.708	13.231	20.134	4.890
9	我不想与周围的环境相协调。	15.532	29.338	16.874	31.256	6.999
不	句子	干燥度5(高)	干燥度4	干燥度3(中)	干燥度2	干燥度1(低)
12	我说话的方式很坦率。	25.695	34.036	9.875	22.627	7.766
13	我的想法是合理的。	21.860	37.105	18.408	15.820	6.807
没有。	句子	干燥度5(高)	干燥度4	干燥度3(中)	干燥度2	干燥度1(低)
18	我喜欢和别人分开，独立于别人。	17.354	35.187	11.409	23.298	12.752
20	我更喜欢一个一个的包房。	24.545	30.585	13.710	21.381	9.779
没有。	句子	干燥度5(高)	干燥度4	干燥度3(中)	干燥度2	干燥度1(低)
21	我欣赏人的多样性。	51.294	36.146	6.520	4.698	1.342
24	我不喜欢被对方束缚。	39.310	37.680	8.629	11.122	3.260
25	只有我可以决定我未来的行动方向。	30.393	30.201	11.793	20.997	6.616
没有。	句子	干燥度5(高)	干燥度4	干燥度3(中)	干燥度2	干燥度1(低)
27	我不喜欢互相监督。	50.144	36.721	5.944	5.081	2.109
28	我试图让事情变得黑白分明。	34.612	37.392	10.451	13.710	3.835
29	我的思维是科学的。	13.327	23.298	21.285	25.695	16.395
30	我在决定事情上的节奏很快。	18.025	26.558	13.902	27.229	14.286
不	句子	干燥度5(高)	干燥度4	干燥度3(中)	干燥度2	干燥度1(低)
34	我喜欢独处，与他人分开。	21.381	39.693	15.724	18.792	4.410

35	我不喜欢创建派别。	37.200	34.803	13.998	10.547	3.452
没有。	句子	干燥度5(高)	干燥度4	干燥度3(中)	干燥度2	干燥度1(低)
36	我对事物的看法是客观的。	25.887	39.214	16.203	14.669	4.027
40	我不喜欢说别人的闲话。	16.779	23.969	16.683	31.448	11.122
没有。	句子	干燥度5(高)	干燥度4	干燥度3(中)	干燥度2	干燥度1(低)
42	除非有什么目的，否则我不会和对方聚在一起。	20.709	38.351	8.150	22.627	10.163
43	我不喜欢与他人有皮肤接触。	14.669	22.148	11.697	32.023	19.463
44	我不喜欢玩娃娃。	29.626	19.271	13.327	25.695	12.081
45	我不喜欢父母与子女的关系。	31.160	27.996	13.039	19.367	8.437
不	句子	干燥度5(高)	干燥度4	干燥度3(中)	干燥度2	干燥度1(低)
46	我可以自由行动，没有关系的束缚。	18.792	32.598	11.314	27.517	9.779
48	我更喜欢走在彼此不同的方向。	15.628	32.886	23.586	23.586	4.314
50	我试图明确我未来的行动方向。	29.530	32.982	12.752	19.655	5.081
不	句子	干燥度5(高)	干燥度4	干燥度3(中)	干燥度2	干燥度1(低)
51	我的思维方式是商业化的。	9.012	23.394	22.435	30.010	15.149
55	我不喜欢被宠坏。	13.519	23.873	17.929	30.872	13.806
没有。	句子	干燥度5(高)	干燥度4	干燥度3(中)	干燥度2	干燥度1(低)
58	我不喜欢被招待。	28.476	32.023	14.957	18.504	6.040
60	我不害怕将自己与周围的环境隔离开来。	16.779	26.846	10.834	27.900	17.641
不	句子	干燥度5(高)	干燥度4	干燥度3(中)	干燥度2	干燥度1(低)
61	我不喜欢把公共生活和	23.202	33.269	18.504	20.230	4.794

	私人生活混在一起。					
64	我不喜欢拖累身边的人。	47.651	34.324	8.533	6.903	2.589
65	我努力做到独一无二。	39.693	34.132	12.656	10.738	2.780
没有。	句子	干燥度5(高)	干燥度4	干燥度3(中)	干燥度2	干燥度1(低)

湿润度 判断

不	句子	湿润度5(高)	湿润度4	湿润度3(中)	湿润度2	湿润度1(低)
2	我更喜欢在社交中相互倚靠。	9.492	22.531	9.971	34.132	23.873
3	我试图在一个小空间里保持密集。	5.561	11.601	9.396	29.530	43.912
4	我努力与周围的人并肩作战。	7.478	19.463	7.862	32.598	32.598
不	句子	湿润度5(高)	湿润度4	湿润度3(中)	湿润度2	湿润度1(低)
6	我重视社交中的裙带关系（关系）。	6.040	18.696	13.423	34.516	27.325
10	我买东西时坚持使用品牌。	6.903	22.339	8.245	21.093	41.419
没有。	句子	湿润度5(高)	湿润度4	湿润度3(中)	湿润度2	湿润度1(低)
11	我喜欢干涉别人的隐私。	6.424	23.011	10.930	29.818	29.818
14	我的动作很慢。	15.436	28.188	11.793	27.517	17.066
15	我更喜欢农耕生活。	5.561	17.546	13.519	25.791	37.584
没有。	句子	湿润度5(高)	湿润度4	湿润度3(中)	湿润度2	湿润度1(低)
16	我只尝试做有先例的事情。	4.410	17.450	12.848	41.707	23.586
17	我更喜欢封闭式的关系。	6.903	22.244	11.985	29.914	28.955
19	我有强烈的请求心态。	10.738	32.886	17.354	26.942	12.081
没有。	句子	湿润度5(高)	湿润度4	湿润度3(中)	湿润度2	湿润度1(低)

22	我愿意向他人透露我的内心世界。	14.573	25.887	11.697	28.380	19.463
23	我不喜欢在会议中没有事先给我扎根的情况。	6.328	15.149	16.683	30.393	31.448
不	句子	湿润度5(高)	湿润度4	湿润度3(中)	湿润度2	湿润度1(低)
26	我更喜欢模仿别人。	3.260	17.929	11.026	37.776	30.010
不	句子	湿润度5(高)	湿润度4	湿润度3(中)	湿润度2	湿润度1(低)
31	我更喜欢呆滞的人员。	3.260	11.601	24.353	37.488	23.298
32	我更愿意遵循现状，因为它是。	6.040	24.065	20.997	35.091	13.806
33	我只关心我所属团体内的事情。	8.150	18.313	8.725	37.967	26.846
没有。	句子	湿润度5(高)	湿润度4	湿润度3(中)	湿润度2	湿润度1(低)
37	我更喜欢让对方的行动受到控制。	2.972	11.314	21.572	41.515	22.627
38	我对自己采取的行动缺乏自主性。	6.807	26.366	12.848	34.899	19.080
39	我试图成为主流的一部分。	9.396	20.614	15.628	33.653	20.709
没有。	句子	湿润度5(高)	湿润度4	湿润度3(中)	湿润度2	湿润度1(低)
41	我排斥我的朋友圈以外的人进行社交活动。	4.027	15.820	10.547	36.817	32.790
没有。	句子	湿润度5(高)	湿润度4	湿润度3(中)	湿润度2	湿润度1(低)
47	我很容易受到周围人意见的影响。	14.957	34.995	12.656	25.791	11.601
49	我更愿意向当局告密。	3.260	6.903	15.820	32.119	41.898
不	句子	湿润度5(高)	湿润度4	湿润度3(中)	湿润度2	湿润度1(低)
52	我在社会交往中讲究区分内部人和外部人。	8.533	23.490	11.314	36.529	20.134
53	我在人际交往方面很有韧性。	5.561	14.765	21.764	36.242	21.668
54	我喜欢那些一旦加入就	2.013	3.643	5.657	25.695	62.991

	很难离开的团体/组织。					
没有。	句子	湿润度5(高)	湿润度4	湿润度3(中)	湿润度2	湿润度1(低)
56	我不能容忍那些与我意见不同的人。	5.657	19.559	11.314	39.118	24.353
57	我总是关心给我周围的人留下好印象。	28.667	37.488	8.629	17.162	8.054
59	对于一个人所犯的错误，我与周围的同伴一起承担共同责任。	6.424	20.230	18.217	31.160	23.969
不	句子	湿润度5(高)	湿润度4	湿润度3(中)	湿润度2	湿润度1(低)
62	我相信宗教。	4.602	9.588	13.615	20.134	52.061
63	我把我所属的团体的利益（放在我个人利益之前）。	8.821	21.668	17.450	32.982	19.080
没有。	句子	湿润度5(高)	湿润度4	湿润度3(中)	湿润度2	湿润度1(低)
66	我不太擅长使用电脑。	5.849	14.765	14.190	38.159	27.037

关于女性气质和湿润度之间关系的问卷调查。

答复的结果

回复时间 2000年4月15日-2000年4月18日

答复人数 207

男性41.063%
女性58.937%

10's 33.333%
20's 56.522%
30's 7.246%

40's 2.899%
50's 0.000%
60's 0.000%
70's 0.000%

受访者的百分比

	1.个人主义-集体主义						
不	**项目内容(干)**	**我是娘娘腔。**	**我既不是。**	**我是娘娘腔。**	**项目(湿)**	**-Z-score**	**显著**
1	我喜欢单独行动。	31.884	15.459	52.657	我更喜欢在团体或协会中行动。	3.250	-0.01
18	我喜欢与他人分开，独立行事。	24.638	20.773	54.589	我更喜欢与他人联合/融合在一起。	4.841	-0.01
34	我更喜欢独处，与他人分离。	32.850	15.459	51.691	我不喜欢独自走自己的路，与别人分开。	2.948	-0.01
	以独立为导向 - 以相互依赖为导向						
没有。	**项目内容（干货）**	**我是娘娘腔。**	**我既不是**	**我是娘娘腔。**	**项目(湿)**	**-Z-score**	**显著**
2	我喜欢彼此独立。	28.019	14.976	57.005	我更喜欢在社交中相互倚靠。	4.523	-0.01
19	我有独立的思想。	22.705	17.391	59.903	我有强烈的客	5.888	-0.01

					户导向。		
35	我不喜欢建立派别。	33.333	13.043	53.623	我渴望创建一个派别。	3.130	-0.01
	3.面向广泛分散 - 面向过度拥挤						
不	**项目(干)**	**我是娘娘腔**	**我既不是**	**我是娘娘腔**	**项目(湿)**	**-Z-score**	**显著**
3	我试图在一个大空间里保持分散的状态。	33.333	16.908	49.758	我试着在一个小空间里保持拥挤。	2.592	-0.01
20	我更喜欢一个人在一个包间里。	34.300	15.459	50.242	我更喜欢和很多人在一个大房间里。	2.495	-0.01
36	我对事物的看法很客观。	36.232	17.391	46.377	我是不客观的。	1.606	-0.10
	4.尊重多样性 - 注重统一性						
数量	**项目内容(干)**	**我是娘娘腔。**	**我既不是。**	**我是娘娘腔。**	**项目(湿)**	**-Z-score**	**显著**
4	我并不试图让自己变得一边倒。	30.918	15.942	53.140	我努力与周围的人并肩作战。	3.487	-0.01
21	我欣赏人的多样性。	43.961	16.425	39.614	我试图把人们放在一个统一的参考	0.684	--. --

					框架内。		
	5.非以人为本--以人为本						
不	**项目内容(干)**	**我是娘娘腔。**	**我既不是。**	**我是娘娘腔。**	**项目(湿)**	**-Z-score**	**显著**
5	我不喜欢与人交往。	13.043	25.604	61.353	我更喜欢与他人接触。	8.058	-0.01
22	我不愿意向别人透露我的内心世界。	29.952	21.739	48.309	我愿意向他人透露我的内心世界。	2.986	-0.01
	6.非亲和力导向-亲和力导向						
项目编号	**项目内容(干)**	**我是娘娘腔。**	**我既不是。**	**我是娘娘腔。**	**项目(湿)**	**-Z-score**	**显著**
6	我不重视裙带关系（关系）。	29.952	20.290	49.758	我重视社交中的裙带关系（关系）。	3.192	-0.01
23	如果没有事先安排，我不介意。	27.053	21.739	51.208	如果在会议中没有事先对我进行根除，我也不介意。	3.928	-0.01
	7.自由主义-规制主义						
不	**项目描述(干)**	**我是娘娘腔。**	**我既不是**	**我是娘娘腔。**	**项目(湿)**	**-Z-score**	**显著**

7	我不喜欢自己的行动自由受到管制。	53.140	13.527	33.333	我更愿意让我的行动自由受到管制。	3.064	0.01
24	我不喜欢被对方束缚。	39.130	13.527	47.343	我宁愿让对方受束缚。	1.271	x.xx
37	我不喜欢检查对方的行动。	38.647	17.391	43.961	我更喜欢检查对方的行为。	0.841	x.xx
	8.自主-定向-其他-定向。						
不	**项目内容(干)**	**我是娘娘腔。**	**我既不是。**	**我是娘娘腔。**	**项目(湿)**	**-Z-score**	**显著**
8	我不会被周围的潮流所动摇（影响）。	30.918	14.010	55.072	我被我周围的趋势所动摇	3.748	-0.01
25	只有我可以决定我的未来方向。	32.850	12.560	54.589	我不能决定（受周围人影响）	3.345	-0.01
38	我对自己采取的行动有自主权。	27.536	15.942	56.522	我在采取的行动中缺乏自主性。	4.549	-0.01
	9.反同步导向--同步导向						
不	**项目内容(干)**	**我是娘娘腔。**	**我既不是。**	**我是娘娘腔。**	**项目(湿)**	**-Z-score**	**显著**
9	我努力做到自主,	31.401	14.976	53.623	我希望与周围	3.467	-0.01

	不与周围环境相协调。				的环境相协调。		
26	我不喜欢模仿别人。	33.816	15.942	50.242	我更喜欢模仿别人。	2.578	-0.01
39	我属于少数群体，我对其无所谓。	29.469	17.874	52.657	我努力成为主流群体的一员。	3.681	-0.01
	10.反权威主义-权威主义						
不	**项目内容（干货）**	**我是娘娘腔。**	**我既不是**	**我是娘娘腔。**	**项目(湿)**	**-Z-score**	**显著**
10	我不拘泥于品牌。	27.536	16.908	55.556	我买东西时对品牌很讲究。	4.422	我在买东西时，是一个注重品牌的人。
	11.尊重隐私 - 反对隐私						
项目编号	**项目(干)**	**我是娘娘腔。**	**我既不是。**	**我是娘娘腔。**	**项目(湿)**	**-Z-score**	**显著**
11	我不侵犯他人的隐私。	27.053	14.493	58.454	我愿意干预他人的隐私。	4.886	-0.01
27	我不喜欢监督对方。	43.478	10.628	45.894	我更喜欢监视对方。	0.368	x.xx
40	我不喜欢说别人的闲话。	15.942	14.493	69.565	我更喜欢说别人的闲话。	8.343	-0.01

	12.反歧义导向--歧义导向						
项目编号	**项目内容(干)**	**我是娘娘腔。**	**我既不是**	**我是娘娘腔。**	**项目(湿)**	**-Z-score**	**显著**
12	我说话的方式很直接。	33.816	14.493	51.691	我是间接和委婉的。	2.781	-0.01
28	我试图让事情变得黑白分明。	36.232	19.807	43.961	我试图让事情保持模糊不清。	1.242	x.xx
	13.理性导向 - 非理性导向						
不	**项目内容(干)**	**我是娘娘腔。**	**我既不是。**	**我是娘娘腔。**	**项目(湿)**	**-Z-score**	**显著**
13	我的思维很理性。	39.614	22.705	37.681	我是不理性的。	0.316	-. --
29	我的思维是科学的。	24.638	28.502	46.860	我是不科学的。	3.781	-0.01
	14.动态导向-静态导向						
No.	**项目内容(干)**	**我是娘娘腔。**	**我既不是。**	**我是娘娘腔。**	**项目(湿)**	**-Z-score**	**显著**
14	我行动迅速。	22.705	28.986	48.309	我的动作很慢	4.371	-0.01
30	我在决定事情时的节奏很快。	26.087	21.256	52.657	我有一个缓慢的节奏。	4.308	-0.01
	15.非固定性导向-固定性导向						
不	**项目内容**	**我是娘娘腔。**	**我既不是。**	**我是娘娘腔。**	**项目**	**-Z-score**	**显著**

	(干)				(湿)		
15	我喜欢游牧的生活方式。	34.783	25.604	39.614	我更喜欢农耕生活。	0.806	x.xx
31	我更喜欢人事变动的时候。	33.333	27.536	39.130	我更希望人事事务停滞不前。	0.980	x.xx
	16.注重原创 - 注重先例						
数量	**项目内容 (干)**	**我是娘娘腔。**	**我既不是。**	**我是娘娘腔。**	**项目 (湿)**	**-Z-score**	**显著**
16	我敢于做以前从未做过的事情。	25.121	20.773	54.106	我只尝试做以前做过的事。	4.685	-0.01
32	我更喜欢改变现状。	31.884	23.671	44.444	我更愿意遵循现状，保持现状。	2.068	-0.05
	17.开放型-封闭型						
不	**项目内容 (干)**	**我是娘娘腔。**	**我既不是。**	**我是娘娘腔。**	**项目 (湿)**	**-Z-score**	**显著**
17	我喜欢开放的关系。	39.130	22.705	38.164	我更喜欢封闭式的关系。	0.158	--. --
33	我对团体以外的事情感兴趣。	36.715	15.942	47.343	我只对我所属的团体内的事情感兴趣。	1.668	-0.05
41	我接受我的同龄人	41.546	11.594	46.860	我在社交活动中排斥	0.813	x.xx

	群体以外的人。				同龄人群体以外的人。		

(注意。)
显著性水平一栏中的"-。-"。在1999年5-7月的调查中被认为是干燥的项目。(左边的项目。)在实际调查中，将自己评为娘娘腔的受访者比例较高，但没有达到0.10的显著性水平的项目。
显著性水平栏中的 "x.xx"。在上述调查中被认为是湿的项目。(右边的项目。)在实际调查中被评为更娘的项目，但没有达到0.10的显著性水平。

干性/湿性。日本人、东亚人和西方人的性格和态度。关于上述两者之间关系的问卷调查。

调查结果

回应期。2000年10月下旬。

受访者人数 200

男性43.500%
女56.500%

10's 34.000%
20's 53.000%
30's 10.500%
40's 1.500%
50's 0.500%
60's 0.500%
70's 0.000%

回复率↓

	欧洲/美国-日本/东亚					
		响应比率的数字和图形表示				
不	句子	非常干燥	有点儿干	也不干	有点湿	非常湿
1	更多的东亚人（即韩国人、台湾人、菲					

	律宾人...）。	8.000	20.500	12.000	41.500	18.000
2	更多日本人	9.000	19.500	18.000	30.000	23.500
3	更多西部地区	22.000	42.500	10.500	16.500	8.500

干湿性格和态度的因素分析。结果。数字数据的清单。

ドライ・ウェット心理テスト回答結果 因子分析 2001.3実施

+ プラス 自分に当てはまる
- マイナス 自分に当てはまらない

n番号 符号 ドライ1, ウェット1 回答項目

1 1集団・団体で行動するのを好む
2 1人付き合いで互いにもたれあうのを好む
3 1狭い空間に密集していようとする
4 1周囲の他人と横並びであろうとする
5 1他人との触れ合いを好まない
6 1人付き合いで縁故(コネ)を重んじる
7 1行動の自由を規制されることを好まない
8 1周囲の流行に振り回されない(左右されない)
9 1周囲に同調したがらない
10 1物を購入するときブランドにこだわる
11 1他人のプライバシーに干渉したがる
12 1物の言い方が率直である
13 1考え方が合理的である
14 1動作がゆっくりである
15 1農耕生活を好む
16 1前例があることだけをしようとする
17 1閉鎖的な人間関係を好む
18 1他者からの分離・独立を好む
19 1依頼心が強い
20 1一人ずつ個室にいるのを好む
21 1人々の多様性を認める
22 1自分の内面を他者に開示したがる
23 1会議で事前に自分への根回しがないと気に食わない
24 1互いに束縛しあうのを好まない
25 1自分の今後の進路を自分一人で決められる
26 1他人の真似をするのを好む
27 1互いに監視しあうのを好まない
28 1物事の白黒をはっきりさせようとする
29 1考え方が科学的である
30 1物事の決定のテンポが速い
31 1人事が停滞しているのを好む
32 1現状をそのまま維持するのを好む
33 1自分の属する集団内のことにしか関心がない
34 1ひとりで他者とは別の道を歩むのを好む
35 1徒党を作るのを嫌う
36 1ものの見方が客観的である
37 1互いに行動を牽制し合うのを好む
38 1取る行動が自主性に欠ける
39 1主流派の一員でいようとする
40 1他人のうわさ話をするのを好まない
41 1付き合いで仲間内以外の人を排除する
42 1何か目的がないと互いに集まらない
43 1他者と肌と肌とが触れ合うのを好まない
44 1人形遊びを好まない
45 1親分子分関係を好まない
46 1人間関係のしがらみがなく自由に身動きできる
47 1周囲の意見に左右されやすい
48 1互いに違う方向に進むのを好む
49 1当局への密告を好む
50 1自分の今後の進路をはっきりさせようとする
51 1考え方がビジネスライクである
52 1人付き合いで身内・外の区別にこだわる
53 1人当たりに粘り気のある
54 1いったん加入するとなかなか脱退できない集団・団体を好む
55 1甘えを嫌う
56 1自分とは異なる意見を持つ人に対して寛容でない
57 1周囲の他者に良い印象を与えようといつも気にする
58 1接待を好まない
59 1一人の犯した失敗でも周囲の仲間との連帯責任とする
60 1周囲から孤立するのを恐れない
61 1公私混同を好まない
62 1宗教を信じる
63 1自分の属する集団の利益を(自分個人の利益よりも)優先する
64 1周囲の他者の足を引っ張るのを好まない
65 1個性的であろうとする
66 1コンピューターを使うのが苦手である

記述統計

	平均	標準偏差	標準誤差	例数	最小値	最大値	欠測値の数
n1	572	1 197	037	1046	2 000	2 000	0
n2	400	1 323	041	1046	2 000	2 000	0
n3	945	1 223	038	1046	2 000	2 000	0
n4	630	1 313	041	1046	2 000	2 000	0
n5	370	1 282	040	1046	2 000	2 000	0
n6	577	1 296	038	1046	2 000	2 000	0
n7	1 426	921	028	1046	2 000	2 000	0
n8	589	1 215	038	1046	2 000	2 000	0
n9	149	1 221	038	1046	2 000	2 000	0
n10	678	1 380	043	1046	2 000	2 000	0
n11	532	1 302	040	1046	2 000	2 000	0
n12	473	1 296	040	1046	2 000	2 000	0
n13	513	1 189	037	1046	2 000	2 000	0
n14	026	1 363	042	1046	2 000	2 000	0
n15	726	1 279	040	1046	2 000	2 000	0
n16	628	1 148	036	1046	2 000	2 000	0
n17	520	1 300	040	1046	2 000	2 000	0
n18	205	1 324	041	1046	2 000	2 000	0
n19	038	1 230	038	1046	2 000	2 000	0
n20	383	1 323	041	1046	2 000	2 000	0
n21	1 315	888	027	1046	2 000	2 000	0
n22	119	1 376	043	1046	2 000	2 000	0
n23	652	1 243	038	1046	2 000	2 000	0
n24	983	1 108	034	1046	2 000	2 000	0
n25	565	1 292	040	1046	2 000	2 000	0
n26	729	1 162	036	1046	2 000	2 000	0
n27	1 273	941	029	1046	2 000	2 000	0
n28	852	1 148	035	1046	2 000	2 000	0
n29	086	1 294	040	1046	2 000	2 000	0
n30	070	1 351	042	1046	2 000	2 000	0
n31	658	1 051	033	1046	2 000	2 000	0
n32	259	1 149	036	1046	2 000	2 000	0
n33	572	1 279	040	1046	2 000	2 000	0
n34	548	1 149	036	1046	2 000	2 000	0
n35	914	1 115	034	1046	2 000	2 000	0
n36	685	1 126	035	1046	2 000	2 000	0
n37	694	1 036	032	1046	2 000	2 000	0
n38	329	1 240	038	1046	2 000	2 000	0
n39	350	1 275	039	1046	2 000	2 000	0
n40	037	1 292	040	1046	2 000	2 000	0
n41	786	1 176	036	1046	2 000	2 000	0
n42	365	1 310	040	1046	2 000	2 000	0
n43	200	1 369	042	1046	2 000	2 000	0
n44	289	1 427	044	1046	2 000	2 000	0
n45	535	1 332	041	1046	2 000	2 000	0
n46	238	1 302	040	1046	2 000	2 000	0
n47	163	1 283	040	1046	2 000	2 000	0
n48	320	1 122	035	1046	2 000	2 000	0
n49	1 026	1 071	033	1046	2 000	2 000	0
n50	625	1 232	038	1046	2 000	2 000	0
n51	187	1 212	037	1046	2 000	2 000	0
n52	358	1 271	039	1046	2 000	2 000	0
n53	537	1 145	035	1046	2 000	2 000	0
n54	1 439	908	028	1046	2 000	2 000	0
n55	075	1 279	040	1046	2 000	2 000	0
n56	565	1 212	037	1046	2 000	2 000	0
n57	618	1 278	040	1046	2 000	2 000	0
n58	579	1 247	039	1046	2 000	2 000	0
n59	459	1 232	038	1046	2 000	2 000	0
n60	031	1 388	043	1046	2 000	2 000	0
n61	491	1 191	037	1046	2 000	2 000	0
n62	1 057	1 205	037	1046	2 000	2 000	0
n63	317	1 251	039	1046	2 000	2 000	0
n64	1 172	1 021	032	1046	2 000	2 000	0
n65	972	1 096	034	1046	2 000	2 000	0
n66	662	1 188	037	1046	2 000	2 000	0

因子分析基本統計量

変数の数	66
推定因子数	33
因子数	33
例数	1046
欠測値	0
自由度	2210
Bartlettのカイ2乗	16847 608
p値	•

因子抽出法: 主因子法
因子数の定め方: デフォルト
変換法: 直交 バリマックス

固有値

	固有値の大きさ	変動率
値1	8 657	131
値2	4 197	064
値3	3 309	050
値4	2 137	032
値5	1 956	030
値6	1 704	026
値7	1 455	022
値8	1 433	022
値9	1 401	021
値10	1 284	019
値11	1 221	018
値12	1 169	018
値13	1 131	017
値14	1 105	017
値15	1 049	016
値16	1 019	015
値17	982	015
値18	972	015
値19	954	014
値20	920	014
値21	899	014
値22	882	013
値23	876	013
値24	874	013
値25	842	013
値26	832	013
値27	808	012
値28	795	012
値29	773	012
値30	760	012
値31	747	011
値32	738	011
値33	735	011

使用統計パッケージ
StatView5.0

共通性統計量

	SMC	最終推定値
n1	472	681
n2	471	677
n3	298	785
n4	295	688
n5	428	651
n6	237	819
n7	246	737
n8	326	657
n9	373	652
n10	171	839
n11	402	698
n12	285	712
n13	405	698
n14	246	788
n15	136	871
n16	381	653
n17	377	692
n18	485	647
n19	308	749
n20	369	654
n21	211	732
n22	216	790
n23	285	764
n24	358	724
n25	354	731
n26	367	732
n27	315	727
n28	256	718
n29	338	700
n30	365	695
n31	292	729
n32	290	766
n33	257	791
n34	424	708
n35	238	774
n36	292	727
n37	203	859
n38	405	619
n39	346	672
n40	298	779
n41	353	730
n42	285	716
n43	367	690
n44	202	806
n45	213	733
n46	318	702
n47	463	657
n48	375	706
n49	274	773
n50	252	824
n51	350	648
n52	294	698
n53	199	846
n54	205	798
n55	353	698
n56	300	782
n57	338	682
n58	238	705
n59	155	839
n60	493	644
n61	271	781
n62	113	876
n63	225	734
n64	200	894
n65	283	654
n66	135	884

抽出された因子一覧

因子1束縛・監視指向 ウェット - 自由・放任指向 ドライ
24 1互いに束縛しあうのを好まない
27 1互いに監視しあうのを好まない

因子2集団化・触れ合い指向 ウェット - バラバラ・接触回避指向 ドライ
1 1集団・団体で行動するのを好む
2 1人付き合いで互いにもたれあうのを好む
5 1他人との触れ合いを好まない
17 1閉鎖的な人間関係を好む
18 1他者からの分離・独立を好む
42 1何か目的がないと互いに集まらない
43 1他者と肌と肌とが触れ合うのを好まない

因子3非合理・非科学・主観指向 ウェット - 合理・科学・客観性指向 ドライ
13 1考え方が合理的である
29 1考え方が科学的である
36 1ものの見方が客観的である

因子4周囲への従属指向 ウェット - 周囲からの独立指向 ドライ
46 1人間関係のしがらみがなく自由に身動きできる
47 1周囲の意見に左右されやすい
57 1周囲の他者に良い印象を与えようといつも気にする
60 1周囲から孤立するのを恐れない

因子5仲間外排除指向 ウェット - 仲間外受入指向 ドライ
41 1付き合いで仲間内以外の人を排除する
56 1自分とは異なる意見を持つ人に対して寛容でない

因子6集団優先指向 ウェット - 個人優先指向 ドライ
7 1行動の自由を規制されることを好まない
63 1自分の属する集団の利益を(自分個人の利益よりも)優先する

因子7身内限定指向 ウェット - 対外関心保持指向 ドライ
33 1自分の属する集団内のことにしか関心がない
52 1人付き合いで身内・外の区別にこだわる

因子8現状維持指向 ウェット - 変革指向 ドライ
31 1人事が停滞しているのを好む
32 1現状をそのまま維持するのを好む

因子9人間への興味 ウェット - 非人間的な物質への興味 ドライ
44 1人形遊びを好まない

因子10徒党・疑似家族関係指向 ウェット - 非徒党・非家族関係指向 ドライ
35 1徒党を作るのを嫌う
45 1親分子分関係を好まない

因子11婉曲指向 ウェット - 率直さ指向 ドライ
12 1物の言い方が率直である

因子12ゆっくり指向 ウェット - 速さ指向 ドライ
14 1動作がゆっくりである
30 1物事の決定のテンポが速い

因子13密集指向 ウェット - 分散指向 ドライ
3 1狭い空間に密集していようとする

因子14名声・権威指向 ウェット - 非名声・非権威指向 ドライ
10 1物を購入するときブランドにこだわる

因子15依頼・依存指向 ウェット - 自立指向 ドライ
19 1依頼心が強い

因子16反プライバシー指向 ウェット - プライバシー尊重指向 ドライ
11 1他人のプライバシーに干渉したがる

左記因子の中に入らなかった項目

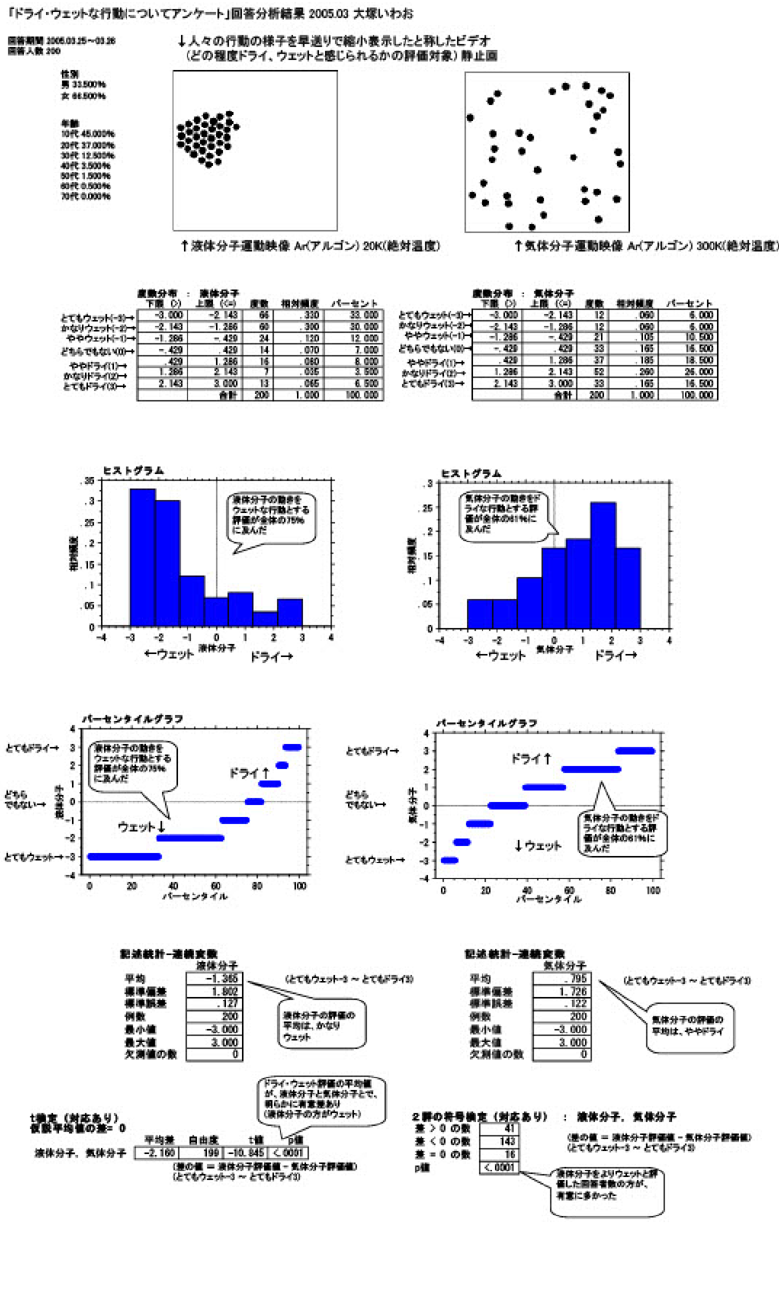
4 1周囲の他人と横並びであろうとする
6 1人付き合いで縁故(コネ)を重んじる
8 1周囲の流行に振り回されない(左右されない)
9 1周囲に同調したがらない
15 1農耕生活を好む
16 1前例があることだけをしようとする
20 1一人ずつ個室にいるのを好む
21 1人々の多様性を認める
22 1自分の内面を他者に開示したがる
23 1会議で事前に自分への根回しがないと気に食わない
25 1自分の今後の進路を自分一人で決められる
26 1他人の真似をするのを好む
28 1物事の白黒をはっきりさせようとする
34 1ひとりで他者とは別の道を歩むのを好む
37 1互いに行動を牽制し合うのを好む
38 1取る行動が自主性に欠ける
39 1主流派の一員でいようとする
40 1他人のうわさ話をするのを好まない
48 1互いに違う方向に進むのを好む
49 1当局への密告を好む
50 1自分の今後の進路をはっきりさせようとする
51 1考え方がビジネスライクである
53 1人当たりに粘り気のある
54 1いったん加入するとなかなか脱退できない集団・団体を好む
55 1甘えを嫌う
58 1接待を好まない
59 1一人の犯した失敗でも周囲の仲間との連帯責任とする
61 1公私混同を好まない
62 1宗教を信じる
64 1周囲の他者の足を引っ張るのを好まない
65 1個性的であろうとする
66 1コンピューターを使うのが苦手である

斜交解パターン行列

	因子1	因子2	因子3	因子4	因子5	因子6	因子7	因子8	因子9	因子10	因子11	因子12	因子13	因子14
n1	049	583	037	032	060	004	007	011	091	016	063	084	151	001
n2	085	417	022	047	053	103	057	017	056	001	065	012	396	013
n3	011	022	048	024	079	053	070	083	125	027	012	038	782	028
n4	014	015	031	034	021	063	070	119	015	042	009	123	097	022
n5	043	686	053	095	016	135	049	045	079	083	001	011	072	089
n6	042	031	024	040	036	016	003	058	054	073	015	071	019	055
n7	358	034	127	037	099	548	170	031	091	039	198	167	026	127
n8	047	023	119	156	019	080	103	085	017	105	147	100	015	315
n9	063	177	042	177	187	104	153	107	020	038	197	058	047	015
n10	001	068	085	028	031	021	004	027	009	032	001	001	025	881
n11	213	037	077	086	131	064	141	082	011	014	201	018	038	058
n12	029	021	139	312	071	030	117	026	026	028	570	026	225	053
n13	041	046	775	005	050	014	003	054	028	025	017	070	047	080
n14	022	062	002	059	022	056	071	028	053	029	004	874	026	015
n15	001	020	007	001	003	014	036	3 509E 4	034	016	043	058	001	059
n16	131	146	039	107	203	308	090	258	044	052	152	073	101	010
n17	047	529	039	220	359	012	096	089	084	001	034	031	173	003
n18	019	684	042	053	042	015	021	057	002	056	003	015	002	016
n19	035	078	018	053	021	026	043	067	063	051	046	030	069	078
n20	046	774	019	076	019	037	036	025	056	074	033	018	020	008
n21	133	199	167	003	209	102	045	165	135	142	111	126	027	261
n22	027	101	001	022	041	028	054	016	064	044	052	031	061	056
n23	027	002	089	111	018	120	021	009	038	076	006	010	021	015
n24	813	003	024	094	017	009	002	064	037	008	048	2 834E 4	018	016
n25	097	084	026	197	113	080	097	034	064	156	147	071	137	034
n26	002	005	029	088	097	104	024	085	029	182	016	032	046	038
n27	816	028	005	101	005	005	071	039	017	020	015	055	005	018
n28	023	018	081	109	019	008	032	100	024	025	769	041	083	023
n29	058	038	804	049	018	040	045	068	115	026	033	065	068	025
n30	046	023	218	205	026	053	065	025	084	090	192	482	224	002
n31	057	001	050	020	075	075	132	736	004	022	078	002	052	011
n32	041	030	013	051	108	061	147	791	018	074	031	022	012	041
n33	100	050	076	023	020	051	812	066	051	019	066	012	146	025
n34	014	126	038	016	014	008	078	015	014	040	065	013	056	009
n35	022	046	014	054	074	060	012	084	092	746	083	063	105	113
n36	062	062	411	076	035	103	093	038	061	197	045	262	102	085
n37	052	009	006	040	020	015	016	031	012	008	013	041	020	009
n38	107	025	137	274	173	204	002	008	152	035	041	273	080	050
n39	012	124	055	196	316	031	088	037	078	255	112	011	082	085
n40	017	072	4 201E 4	036	018	4 808E 4	014	054	071	117	044	059	025	040
n41	048	127	060	013	725	064	109	059	012	073	042	023	026	035
n42	048	405	110	023	092	165	119	014	053	036	142	100	133	121
n43	012	492	101	051	002	070	059	100	382	074	053	021	039	029
n44	024	027	038	055	036	035	009	027	846	051	015	080	097	030
n45	076	022	005	048	084	048	054	075	383	421	072	041	096	199
n46	013	108	001	736	032	018	061	031	026	126	025	1 386E 4	096	001
n47	040	028	138	486	065	022	021	038	057	165	030	128	064	024
n48	076	123	029	054	151	166	072	026	070	052	074	068	020	065
n49	027	079	035	018	058	008	042	029	041	019	058	045	023	4 250E 4
n50	027	058	086	063	059	026	048	022	003	037	116	080	039	4 865E 5
n51	012	040	658	007	020	027	001	043	039	138	068	114	119	010
n52	107	073	090	041	198	027	525	047	112	054	189	119	192	039
n53	002	9 955E 5	041	016	061	063	019	044	015	043	015	036	047	046
n54	027	045	082	025	050	002	052	056	012	010	069	087	055	049
n55	122	273	089	058	125	135	085	090	051	150	088	141	057	097
n56	085	003	1 910E 4	087	545	167	004	066	068	106	051	096	073	019
n57	045	013	038	806	111	029	036	063	077	032	065	091	089	030
n58	067	174	002	009	058	013	1 109E 4	061	015	093	015	056	098	038
n59	029	024	040	014	001	123	010	027	009	054	048	036	013	031
n60	010	280	039	556	103	032	059	004	001	041	050	023	2 508E 4	005
n61	026	100	007	025	039	091	011	028	017	071	079	008	053	075
n62	002	023	014	031	002	037	012	016	075	013	045	016	003	001
n63	024	160	027	059	052	663	028	1 764E 4	073	035	055	056	065	127
n64	009	042	021	017	043	021	031	003	026	057	014	021	016	010
n65	027	036	025	054	216	179	181	039	102	054	041	088	007	059
n66	036	057	089	010	057	022	029	011	048	072	037	054	077	022

	因子15	因子16	因子17	因子18	因子19	因子20	因子21	因子22	因子23	因子24	因子25	因子26	因子27	因子28	因子29	因子30	因子31	因子32	因子33
n1	032	137	064	036	049	165	079	050	045	034	018	090	105	029	177	039	118	133	158
n2	140	061	122	101	116	012	032	070	002	149	089	010	044	097	025	050	135	045	075
n3	016	031	080	027	030	002	024	045	037	032	025	091	034	019	094	004	045	092	068
n4	034	015	162	152	034	068	066	010	010	125	077	009	037	047	090	002	666	037	041
n5	121	052	041	065	049	120	072	183	068	015	026	006	039	016	092	015	065	104	042
n6	013	023	042	023	025	016	034	860	039	001	068	034	010	037	051	029	004	014	003
n7	029	115	022	052	054	023	127	054	082	072	052	102	036	001	076	125	153	065	012
n8	074	144	080	131	012	076	004	165	020	142	148	022	283	032	058	040	303	030	026
n9	096	160	237	062	102	012	036	016	024	173	030	039	113	033	188	098	321	010	066
n10	085	030	017	001	063	3 794E 4	017	067	028	026	012	039	073	005	021	023	015	049	043
n11	127	438	010	053	003	096	046	183	061	238	024	044	125	019	045	030	078	108	063
n12	017	171	079	029	002	038	048	025	053	038	137	059	088	016	015	068	133	215	030
n13	149	072	046	047	027	002	066	054	001	003	006	039	022	010	033	056	015	088	029
n14	010	040	039	015	081	039	037	050	061	024	010	038	2 096E 4	057	029	021	013	052	059
n15	019	006	064	041	901	011	030	015	029	021	026	052	045	059	009	005	008	034	027
n16	002	057	257	054	124	023	135	101	038	053	021	053	116	019	051	012	185	054	014
n17	076	055	042	001	149	086	019	039	019	078	303	042	064	022	026	105	014	038	005
n18	003	081	213	013	084	048	038	057	077	080	001	056	080	016	008	020	035	063	062
n19	784	047	007	029	018	032	005	012	042	015	004	025	028	003	006	020	019	111	052
n20	149	017	048	002	072	005	088	153	048	051	041	018	110	005	153	088	110	043	042
n21	027	015	089	089	159	045	248	163	107	037	006	163	040	070	308	026	176	266	171
n22	108	051	009	054	042	091	3 120E 4	002	001	005	058	065	052	009	020	062	075	813	043
n23	054	029	076	086	029	059	082	115	016	002	738	005	020	117	013	061	065	063	006
n24	029	064	003	8 480E 5	070	025	041	020	018	009	020	006	070	010	013	009	026	038	005
n25	075	067	036	017	003	096	001	002	582	021	038	126	063	044	189	076	153	020	066
n26	120	231	059	248	070	134	106	199	038	029	080	134	298	198	037	042	204	159	233
n27	002	113	072	028	063	013	032	019	022	004	058	049	101	019	060	042	072	005	001
n28	061	068	011	054	031	023	087	008	068	002	076	013	117	016	014	018	043	047	033
n29	114	043	023	031	062	029	058	027	062	004	010	115	065	102	013	051	027	062	051
n30	003	002	134	002	080	099	039	029	012	025	033	062	073	049	257	046	142	054	054
n31	095	041	030	071	105	034	026	004	039	003	041	108	008	207	057	061	006	064	042
n32	022	024	020	081	077	050	011	034	004	039	061	084	010	144	119	051	034	055	008
n33	101	108	061	9 973E 5	036	007	034	068	036	050	005	030	007	018	051	039	062	031	018
n34	008	011	780	2 584E 4	057	001	015	014	047	004	021	035	093	008	077	066	027	006	017
n35	070	165	054	078	048	020	078	076	032	094	045	064	002	005	063	088	030	073	4 069E 4
n36	377	003	058	023	069	020	038	199	007	097	025	132	036	121	054	068	129	002	285
n37	1 742E 4	008	040	006	059	020	053	040	030	007	069	001	038	906	009	026	022	034	014
n38	053	047	006	073	003	066	034	014	196	061	046	014	155	153	045	025	063	053	093
n39	088	033	187	023	073	098	024	113	024	022	053	038	038	074	182	032	407	005	097
n40	019	789	031	034	025	138	092	054	003	014	031	050	2 535E 4	002	046	084	021	037	067
n41	057	081	023	077	023	018	108	009	048	091	020	067	074	063	140	096	001	016	054
n42	139	164	014	090	138	038	314	039	030	109	250	065	044	058	064	156	237	220	100
n43	107	127	070	057	022	181	046	198	007	024	176	024	114	026	026	091	050	089	165
n44	089	100	028	009	023	105	050	095	006	050	060	040	041	034	001	049	020	042	039
n45	119	126	026	043	121	028	236	089	038	158	044	039	180	031	234	003	092	139	006
n46	098	097	228	096	006	067	164	107	045	075	050	132	013	058	152	107	095	092	016
n47	185	050	023	037	014	096	143	018	083	025	112	029	067	090	154	039	002	014	132
n48	051	079	687	049	081	008	099	085	016	025	063	005	023	058	038	080	015	155	005
n49	016	092	006	036	059	037	771	044	028	079	051	005	024	072	010	001	053	006	001
n50	059	020	097	005	030	063	012	030	865	020	037	044	062	053	047	036	069	022	002
n51	084	081	052	141	013	018	038	030	164	079	033	066	012	081	016	027	129	045	102
n52	158	125	039	065	021	034	005	159	100	187	047	030	027	084	122	020	021	020	058
n53	033	039	009	058	025	007	080	015	011	879	016	012	002	005	054	014	030	012	007
n54	070	045	025	117	038	089	010	003	025	012	011	021	015	022	035	034	046	067	808
n55	383	029	027	103	071	076	099	059	116	038	109	052	190	051	035	146	180	011	231
n56	055	074	048	161	009	024	051	107	003	070	453	079	029	168	170	142	041	040	026
n57	011	093	158	034	001	012	035	111	023	014	050	078	064	074	062	020	032	003	001
n58	005	063	046	003	021	013	005	056	075	080	027	059	077	004	724	023	024	006	034
n59	037	033	018	858	041	020	026	017	017	065	040	045	090	003	007	009	070	047	098
n60	049	021	157	002	015	048	065	001	043	018	001	056	026	116	008	009	051	014	076
n61	015	033	013	123	059	007	042	019	016	019	040	027	797	042	065	027	043	061	011
n62	021	078	002	015	010	908	043	018	017	013	029	031	017	010	013	054	016	086	048
n63	039	040	044	206	003	084	115	006	053	164	052	016	168	028	043	125	139	048	007
n64	031	091	003	010	006	057	003	022	009	017	063	001	032	032	029	905	021	049	030
n65	022	013	557	031	069	018	111	017	030	034	070	063	198	048	038	018	040	301	080
n66	012	049	004	048	051	028	002	037	008	023	006	894	002	015	064	005	044	059	011

干、湿性格和态度与气态液体分子运动模式之间的关系。一个验证结果的问卷调查。结果。



人格与感觉、知觉。明与暗。温暖与寒冷。硬和软。松与紧。紧张与放松。

Iwao Otsuka

人格与感觉、知觉。明与暗。温暖与寒冷。硬和软。松与紧。紧张与放松。

论光明与黑暗的个性

描述：关于光明与黑暗的个性

2001.11-2005.09首次出版
1.简介
我经常看到有人说："我想变得更开朗，但是...... 我想变得更开朗，但是..." 我经常看到有人向我咨询心理问题。还是在1990年前后，日本社会处于泡沫时代，经常听到有人说："人要有一个明亮的根基"。因此，似乎一般人都认为拥有亮丽的人格是一件可取的事情。
但是，传统的心理学还没有分析整理出什么样的性格才算是明朗或阴暗，还需要更深入的了解。
2. 什么是明朗性格?
下表通过收集和归纳给人留下开朗印象的形容词，以表格的形式总结了给人格带来开朗的因素。

表 1

---

3. 鲜艳个性的根源
当物理光刺激人类视觉中的感受细胞（锥体、杆体）向神经系统发送亮度信息时，基本上就能感受到亮度。在这方面，物理 "光"（太阳光、荧光灯......）是亮度的来源。

可以说，"亮度 "对人类具有根本性的积极价值，因为它能使人类的视觉有效地发挥作用，具有极大地提高我们对环境的适应能力的作用。这也是我们个性中对 "光明 "的积极认知的来源。
由于获得了光明的亮度，人类在生活中享受到了各种优势，反之，当一个人的人格具有与这种亮度相同的优势时，其人格就会被认为是 "光明的"。一个人的心中有与照亮周围环境的 "光"、"太阳"、"灯 "相对应的东西，或者说有与光相同的特征，就会使人的性格更加明亮。明朗的性格是以白色或淡黄色为代表的颜色。
相信只要努力使自己的性格与上表中与 "光明 "有关的形容词相对应，就能使自己的性格变得光明。
4. 深色性格的整理结果
另一方面，"黑暗 "和 "深沉 "的性格可以通过颠覆 "光明 "性格的内容来概括，具体如下表所示。

表 2

总的来说，我们可以说，黑暗人格说明这个人的心灵处于 "黑暗 "或失去光明的状态。
作为一种颜色，黑暗人格的代表是黑色或深灰色。
5. 光明社会
一个社会的光明或黑暗，同样可以由决定性格光明或黑暗的因素来决定。
例如，日本法务省每年开展的 "社会光明运动"，据说是通过加深对预防犯罪和违法犯罪的认识，以及对犯罪者的改造，人们在各自的岗位上共同努力，建设一个没有犯罪的光明社会。在这种情况下，犯罪是黑暗的象征，如坏的、消极的，我们就是要通过改造，赋予 "黑暗 "的犯罪分子公平、对他人有用等积极的品质，如 "光明"，从而达到 "光明 "的目的。
另一方面，那些不走向社会，过着隐居的生活，或者不从事对社会有用的工作，而是无所事事地闲逛的 "NEETs"，也是社会上的 "黑暗"，因为他们不走出去，不努力在外面的世界里沾光，不从事任何对社会有益的活动。这些在其他方面具有消极价值观的人，很多都是日本未来的年轻人，这也是当前日本社会黑暗的原因。
简而言之，"光明社会 "是指社会中威胁人们稳定健康生活或失去有效功能的病态部分被消除，人们积极分担适应环境变化的有效工作的社会。
就性格和社会而言，大体上可以说 "比较宜居、功能良好"="积极"="光

明"，"难以生存、无法发挥作用"="消极"="黑暗"。对此，可以说，"光明 "与"（社会）功能 "这两个概念之间存在着深刻的关系。

所谓 "光明社会"，就是给每个人带来未来积极生活的希望或 "光明"。这种希望或光明来自于对未来的 "积极 "展望，也就是对美好生活或美好生存的展望，这种展望在下面开得清清楚楚，宽阔透明，就像在清澈的山顶上看风景一样。

人的神经系统如何将纯视觉的 "光明 "与更有思想、更有价值导向的 "光明 "联系起来，如晴空山顶的景色，目前还不是很清楚。我希望在未来能厘清这种关系。

6. 通过问卷调查确认

为了了解上述解释是否正确，"明朗 "性格是否真的被认为比相反的性格更 "明朗"，笔者进行了一次网络调查。

具体来说，就是给来到笔者网站体验心理测试的用户发放了一份关于 "明朗 "和 "阴暗 "性格的问卷，并设置了一个关卡，让他们回答以下问题。"如果你回答了下面的问卷，就可以进行心理测试。

结果显示，在上述解释中被认为是 "光明 "的14个项目中，有11个项目事实上在统计学上显著地 "光明 "了大部分项目，说明该解释大部分是正确的。

另一方面，有一个项目没有显著差异（3. "没有翻转/翻转"）。这可能是由于 "两面性 "的表述对于以年轻受访者为主的受访者来说难以理解。

在统计学上，有两个项目是 "比较亮 "的，但比例没有达到50%（12. "出色 "和14. "快"）。也许不能强硬地说这些项目 "说明性格比较聪明"。

回應時間

2005年9月中旬

答复数量

男性 32.512%

妇女 67.488%

青少年 44.335%

20s 35.468%

30s 14.778%

40s 3.941%

50s 1.478%

60s 0.000

70s 0.000

回应率

表3

[主要参考资料]
新明翰国语地坛，第五版，三世堂，1997年。
新志人修订版，角川书店，1994年。
天才日英词典》，大书馆书店，1998年。
The RANDOM HOUSE Thesaurus, Random House Inc.
(c) 2001-2005 首次出版

关于干/湿、暖/凉/明/暗的关系问题。

(c) 2002.2-10首次公布
[摘要]
在文中，我们将讨论干/湿感觉与暖/冷、光/暗的关系。
干湿、冷暖、明暗等感觉被不同的感觉模式所感知，认为它们之间存在以下关联性。

表 4

1. 干湿感和暖/冷感
当一个物体的温度接近自己的体温时，我们就会感觉到 "暖"，而当这个物体的温度远远低于自己的体温时，我们就会感觉到 "冷"。
如果一个让你感到 "温暖 "的体温的物体离你很近，你就会感到对方的体温离你很近，你就会感到 "温暖"。如果你和对方之间没有空间，你和对方之间的暖气就不会从你的体温中逸出。另一方面，如果你和对方之间有距离，你就会感到 "冷"，因为你和对方之间有空隙，让冷风进入你和对方之间的空隙。
这不仅适用于物理上的距离，也适用于心理上的距离。当你和对方之间不再有距离，你和对方在心理上有强烈的统一感、融合感、亲近感时，你就会对对方产生 "温暖 "的感觉。那么，静下心来，安下心来，就能保持一种心理上的亲近状态，相互 "温暖"。如果每个人都不静下心来，朝着自己的方向前进，那么彼此之间的一体感就会消失，开始对对方产生 "冷 "的感觉。
更多关于人际关系的心理温暖/冷漠，请看 "温暖 "界面设计页面的链

接。
本案中，心理上的统一、融合、与对方的亲近、维持现状等关键词，从干湿的维度来看，都与 "湿 "有关，都是以心理上的亲近为导向，以建立保持亲近的场所为目的。
也就是说，试图在心理上结合起来，说明有一种吸引的力量在起作用，就像吸引的力量一样，力图拉近彼此的距离，这可以类比看待现实中液体分子之间的分子间作用力，使人产生 "湿 "的感觉。
另外，它们在心理上被归结为一个整体，并尽量保持相互之间的温暖关系，而不从一个地方移动到另一个地方，这说明移动所需的动能很小。给人类提供干爽感觉的气体分子，不断地移动，彼此之间占据了很大的空隙，而给我们提供湿润感觉的液体分子，却粘在一起，移动的次数不多。这说明液体分子的动能是很低的，为了保持 "温暖 "而进行的固定，也可以类比湿润的液体分子运动来看。
这种 "亲近=湿润 "带来的 "温暖"，还与遗传的 "亲近 "有关。例如，亲子关系是一种强烈的、温暖的人际关系，这种关系是由高度的遗传共性，或者说是遗传亲密度联系起来的。
可以说，与对方的高度共性带来了心理上的亲近感（温暖感），而这种亲近感又给对方带来了心理上的吸引（湿润感），他们会感觉到对对方的吸引，从而接近对方，并保持这种状态。
笔者在1999年进行的人格与态度的干湿程度调查结果也支持了 "暖=湿 "与 "冷=干 "的相关性。下表总结了调查的结果（约200人）。可以看出，将 "冷淡型 "人格描述为干性的被调查者的比例明显高于将 "温暖型 "人格描述为干性的被调查者的比例。同时也可以看出，喜欢蓝色冷色调的受访者对 "干练 "的评价比例明显高于喜欢红色暖色调的受访者。

表 5

---

2. 干湿程度和明暗程度
明暗与地球上人类生活中有没有阳光有很大关系。一般来说，有阳光的晴天是 "明"，没有阳光的阴到雨天是 "暗"。
一旦雨停了，过一段时间，太阳的热量就会把雨水蒸发掉，雨水就会从地面上消失。根据经验，大家都知道，在这种情况下，湿漉漉的水坑往往会一直呆在阴暗的地方，而明媚的阳光却很干燥。
从这个解释来看，我们可以说，黑暗=阴暗=阴凉=水坑（蒸发量少）=湿润，光明=阳光=蒸发量=干燥，这两者之间的相关性在人类生活中

是成立的。
比如在日语中，经常用 "阴暗 "一词来形容人的性格。这个词说明 "阴=暗 "和 "湿=湿 "是紧密联系在一起的，是相互关联的。
从上面的解释来看，我们可以把它们归纳为 "明=燥 "和 "暗=湿"。
关于人的性格的轻重明暗的相关解释，请看 "轻 "性格页面的链接。基本上可以说，"淡 "的性格可以看作是 "干 "的性格。
换句话说，开朗的性格更容易。
(1)人际关系比较干脆，他们少了些孤僻，多了些外向，多了些开放。
(2)他们的态度比较干脆，就是他们比较有活力，活泼好动，也就是好动。
(3)认识事物的方式是理性的、干脆的，因为他们试图把事物认识得更清楚、更明白。
这也是被认为是干的原因。
笔者在2002年10月进行的一项关于性格和态度中的干与湿的调查结果也支持了 "暗=湿 "和 "轻=干 "的相关性。下表是调查结果的汇总（约210人）。可以看出，将 "轻度 "人格描述为干性的受访者比例明显高于将 "深度 "人格描述为干性的受访者比例。

表 6

---

3. 明朗性格与热情性格的不相容性
如果对上述结果进行字面解释，就会得出 "明朗性格（=干性性格）=冷性性格 "与 "阴暗性格（=湿性性格）=暖性性格 "之间的相关性。这说明，人的 "明朗性格 "和 "温暖性格 "这两种理想的性格之间存在着矛盾。可以说，性格开朗、热情的人是理想的，但在现实中却很难实现。总之，"开朗 "的性格和 "热情 "的性格是不相容的。
4. 干湿的表现和色彩的协调性
因此，用色彩来表达服装和生活用品上的干/湿感觉，认为用 "冷色、亮色 "表示干，用 "暖色、暗色 "表示湿，是有效的。
详见上述【总结】部分的颜色用法，总结了干/湿与暖/冷、明/暗的关联性。
(c) 2002.2-10首次发布

关于阴险

2006.07首次公布
阴险就是黑暗。它是（阴）和湿（湿）的合体，是一种复合感觉。

在日常生活中，一滩水或一滩水在黑暗中很难干透，永远是湿漉漉的液态水，因为它没有受到阳光的照射，而在光照下，它就会干透，受到阳光的照射就会变干。
总之，光=干，暗=湿的关系是成立的。
阴湿性可以认为由以下几个因素组成。(1)[湿]。
(1)[湿]对对方有粘性，并且反复频繁地粘着对方，坚持不懈。
(2)对[暗]人做消极、负面或反功能的事情。做对方不愿意做的事情，如欺负或骚扰。
(3)[暗]做一些违法的事情，如果你揭发了你所做的事情会被指责的事情，或者是你不应该做的事情。就是诸如施暴、抢人钱财、强奸等侵犯人权的事情。
(4)[暗]在幕后暗中做。在幕后秘密进行。不公开。表面上，装出一副做好事或不做的样子。把表面装饰得很好，使其表面上看起来一切正常。或者表面上装作友好，背后说三道四。
这种人际关系中的隐蔽性，在日本湿润潮湿的社会风气中，在村落社会中是很常见的，无论是在工作中还是在学校里，都是日本文化的特色。
也可以看作是女性的特质，人际交往频繁，喜欢表面装饰。
2006年首次发表

关于冷暖性格

说明：关于暖（冷）性格

(c) 2000.05-2005.09
1.
在我们的谈话中，经常会听到这样的话："甲先生斤斤计较，冷酷无情"，或"乙先生关爱有加，温情脉脉"。在这种情况下，往往把性格和人格的冷漠作为消极的一面，把温暖作为积极的一面。
在社会心理学中，"冷-暖 "人际感觉轴的重要性历来被指出。
例如，阿斯奇1946]指出，在一个人的性格特征中，一个词的加入，可以显著地改变一个人的整体印象。有人说，"冷暖 "人际轴对人的整体印象影响很大。在这种情况下，作为 "中心特征 "的 "冷暖 "人际感觉轴对一个人的整体印象影响很大，可以说，"冷暖 "人际感觉轴对一个人的整体印象影响很大。
因此，可以说，一个人性格的冷暖对其给交往对象的印象有很大的影响。要想与交往对象建立良好的关系，让他们积极地接受你，就需要

自己不断努力，拥有一个 "温暖 "的性格。
另外，拥有温暖的人格，可以缓解自己所属团体或组织的紧张和压力，从而提高工作效率，可以提高医疗福利机构的护理和福利水平。
下文以七项原则和详细检查表的形式，提出了人际关系中给对方温暖感觉的七项原则和详细检查表。
2.
"温暖 "的人际关系是怎样的呢？为了找到答案，下面总结了各种社会关系和社会交往技巧(社交技巧)，以实现现有人际关系的温暖。
作为温暖来源的社会关系和活动包括以下几种。
(1a)朋友、恋人(恋爱)和家庭关系。
(1b)血缘关系、地缘关系到相互联系的社区(小区)。
(2) 职业活动，如护理、育儿、福利、咨询等。
(3)志愿服务、捐款、募捐、年终帮扶等社会活动。

下面应详细说明这些问题。
(1)朋友、恋人和家庭关系。
(1a) 友谊
友谊的特点，[Thibaut,Kelly 1959]按照[Heys 1988]的说法是恩惠互惠、相互吸引、自愿相互依存、趣味相投；按照[Wright 1974]的说法是亲密无间、感情深厚、相互支持。
根据[Argyle，Henderson 1985]，朋友的规则是自愿协助、尊重对方的隐私、遵守诺言、相互信任、在对方不在场时代替对方、不当众责备对方。
根据[中村1989]的研究，以下项目对辨别朋友关系的亲密程度具有解释力。
1）自我披露（谈论自己的爱好和兴趣，敞开心扉谈论个人的问题和忧虑
2）对对方的评价行为（事事留心，千方百计讨对方欢心
3）自己和朋友的亲近行为（花很多时间见面，约对方出去玩什么都可以）。
(4)对对方的感激之情(感到内疚、抱歉)
5) 关系参与度（我希望与朋友的关系持续的程度，我与朋友的关系深度参与的程度）。
为了使计算机界面更像友谊，可以尝试在这些项目上获得更高的分数。
Parks ＆ Floyd 1996]已经明确了亲密友谊的条件是什么，以及如何表达亲密关系。

1）自我披露（互相谈论任何事情）。
(2) 援助和支持(互相帮助，互相支持)
3）共同的兴趣和活动（有共同的背景、兴趣、喜好、价值观、信仰和活动）。
(4)关系表征(关于亲近或关系的价值，要表达)
(1b) 爱情关系
(1b) 恋爱关系
浪漫的爱情关系被认为是在上述朋友关系具有异性性质的情况下，以强化的形式出现的关系。
根据[Rubin 1970]的观点，浪漫关系的特点是：(1)渴望亲近和依赖(如希望在一起)，(2)有帮助的倾向(在对方情绪低落时给对方打气)，(3)有排他性的感觉(想支配对方)。
(1c)家庭关系。
家庭关系通过以上的浪漫感情，可分为已婚者之间的关系(夫妻关系)、夫妻生儿育女时产生的关系(亲子关系)、子女之间的关系(兄弟姐妹关系)。
夫妻之间的心理比恋爱关系更制度化、固定化、稳定化。
父母与子女之间的心理更多的是血缘关系，他们之间的相互认同度较高，自然会形成一种开放的、毫无保留的关系。
(2)共同体(以血缘、地缘为纽带---------------------------沟通为纽带)
社群就是社会学中所说的gemeinschaft、community（MacIver，R.M.）等，"人们在情感上以整个人格与对方融为一体，并在亲密的相互爱护和理解下共享命运的群体
根据[Toennies 1887]的观点，在一个社区内，人们以自己的全部人格在情感上相互融合，在亲密的相互爱慕和理解中共享命运。
这种相互的亲密、情感的融合和亲情是社群心理的特征。正是这些心理特征，使人类有了温暖的感觉。
(3)护理、育儿、福利、心理咨询。
护士(护士)、幼儿园护士(托儿所护士)、社会工作者和心理咨询师的作用是为病弱者和幼儿等需要帮助的人提供帮助。
这种对弱者的帮扶，是建立在对弱者的温暖和同情的前提下，在这一点上，对人的温暖算是存在的。
(4)社会活动(义工、捐赠、募捐等)
捐赠、援助等社会活动的基础是我们希望通过帮助(援助)需要帮助的人来帮助他人。换句话说，这种动机与人们在得到他人帮助时心中的温暖有直接关系，所以他们希望与尽可能多的人分享这种温暖。
这些温暖关系的心理背景可以描述如下。(1)心理上的亲近感

(1)心理上的接近。
当你能感觉到别人在心理上离你很近时，你就能更贴近别人的体温而"取暖"。因此，要把他人的行为感受为 "温暖"。
当别人与自己的想法相同或相同时，就会感到心理上的亲近，当别人与自己的想法不同或相反时，就会感到心理上的亲近或远离。
(2)环境适应=对维持体温的贡献。
当他人的行为有助于(帮助)维持自己的体温=维持生命(生存)时，我们就会对他人感到温暖。也就是说，如果对方的行为有助于自己适应环境(在环境中生存)，自己就会对对方产生 "温暖 "的感觉。
当他人（如父母或朋友）表达了与自己相反的意见时，当我们明白他们是在为我们着想时，我们会对他们感到温暖。

从这个角度来看，可以说人格的冷暖与我们的体温感密切相关。如果我们在心理上能感受到他人体温的温暖，我们就会感到 "温暖"；否则，我们就会感到 "寒冷"。
温暖的人际关系是人类为了在更好的条件下生存而相互合作的心理基础，也是维持类似人类的人情的必要条件。
有人认为，温暖的人际关系使人类的心理更加稳定，对他人的心理更加友好，进而鼓励人类在恶劣的自然环境中心甘情愿地进行生存所必需的合作（关怀）行为。因此，温情关系可能会有效地诱导人们做出增加生存和繁衍潜力的行为。因此，性情温暖的个体会受到青睐，性情冷漠的个体会受到回避。
3.
(1)与 "暖性 "认知的关系
Kaiho etal.1997]发现，在认知心理学中，传统的关注人类智力方面的方法可以被视为 "冷"，相反，关注人类情感的方法可以被视为 "暖 "的认知。这一发现表明，人类情感(喜、怒、哀、乐)的丰富性与人格的温暖性有关。
(2)与亲和需要的关系。
如果从社会心理学的概念来看，人类希望与他人在一起的愿望，即"亲情需要"，以及它与心理温暖的关系来看，我们认为，通过与他人在心理上的亲近，可以感受到他人的温暖。可以说，对他人的青睐和心理上的亲近会使周围的人给予心理上的温暖。
(3)大同式沟通
根据[Isozaki 1995]，人与人之间的交流包括以下几个方面。
(1)工具性沟通 沟通是实现目标的手段。
(2)消耗性(自足性)沟通 以沟通为目的的沟通，如紧张关系的解决。

在相互之间温暖融洽的关系中，与对方交谈和相处是愉快和幸福的。在这一点上，可以说consamatri沟通的存在与人际关系的温暖有很大的关系。

(4)与人际关系 "平等 "的关系。

要想在人与人之间建立温暖的关系，人与人之间必须在关系和权利上平等。如果不相互承认对方的平等，不尊重对方的权利，那么这种关系就会是 "冷血 "的，即一方单方面地利用和剥削对方。

要建立有温度的人际关系，就必须平等相待，热情相待，这就是所谓的 "温情互惠 "和 "平等"。

(5)具有 "交际能力 "的人际关系

"温暖 "的社会关系和活动的基础是试图建立和维持人类温暖和同情心的社会技能。

根据[Aikawa 1995]的定义，社会技能是指使我们能够在人际交往中对他人做出有效反应的人际行为，从而使我们与他人的关系是积极的。这一点可以用计算机与对方的关系来概括，如下。换句话说，社交技能是计算机在计算机使用情境中对他人作出有效反应，使计算机与他人之间的关系是积极的，应该具备的人际行为。

需要注意的是，社交技能本身并不能表达人际关系的温馨，因为它还被用来描述人际技能的各个方面，如人际技巧（技巧性）和诚信。

在社交技能中，与维持人际关系和与他人的共情和支持关系有关的技能项目被认为与温暖有关。

与 "温情 "相关的具体社交技能项目如下。

(1)[菊池、堀吉等1994]中列出的100项社会技能中的部分技能，以及。

(2)[Shoji等1990]测量儿童社会技能的量表中，与共情和支持性参与有关的部分。

(3)[Buhrnmester et al 1988][Wada 1991]中的社会技能量表部分，即关系维护部分，[Buhrnmester et al 1988][Wada 1991]。

(4)[菊池1988]中关于同情心的量表KiSS-18的全部内容。

4. 小结(温暖的性格条件)

根据以上内容，下表总结了可以称之为 "温暖 "的人际关系的具体内容。

表 7

有人认为，符合上述项目（必要条件）的人际性格，会给对方带来温暖。
最终，这些项目的温情原因可以归纳为以下两个项目。

表 8

补记）关于 "冷漠 "的性格
传统上，企业界把人际关系看成是实现某种目标的手段或工具，注重提高生产效率，或者说便于完成目标和任务，如记录利润、追求效率等。
然而，这样的观点往往会导致人际关系中的冷漠、干脆的感觉，让人觉得是在做生意。你可以把这种人际关系称为 "冷酷无情"，人与人之间没有温情。在这种情况下，冷淡的原因被认为是基于自私自利的计算，只考虑自己的利益，不考虑他人的利益和福利。
这种人际关系中的冷淡大致可以分为三类。"工具性冷淡"、"逻辑性冷淡 "和 "智力性冷淡"。
所谓 "工具性 "人际关系，是指从只把人际关系看成是做某事的手段或工具的角度出发而建立的人际关系。这种关系的前提是，一个人将对方作为自己的下属，尽可能地把对方当作自己的下属，当作自己的四肢，以达到工作上的最大效果。 这种人际关系会产生一种 "工具性 "的冷漠。
而 "逻辑性 "的人际关系只能通过将一切归结为0或1，是或不是，是或不是，合法或非法来理解，这种关系方式在传统的计算机技术人员和守法官员身上可以看到。它的特点是不灵活（照本宣科）、缺乏情感（不拐弯抹角）、反应单调（一种模式，重复相同的动作）、质地坚硬冰冷（金属质感，缺乏柔软感）。这些人际关系会产生一种 "逻辑性 "的冷漠。
在 "知识型 "人际关系中，人们试图通过压制人最深层的情感面，只提取知识来给对方 "降温"。他们只关注人的知识能力的提高，而不关注人的情感纽带方面。结果，人与人之间的关系在智力上是复杂的，但在感情上却是冷冰冰、干巴巴的。这些人际关系的结果是 "智力 "的冷漠。
这些 "冷血 "的人际关系，从[Toennies，F.，1887]理论来看，也被称为 "gesellschaft"。根据托恩尼斯的观点，"gesellschaft "指的是个人为了达到自己的目的而相互形成的社会关系，这些关系是人为的、机械的，人与人之间的纽带只是由人的个性的一小部分构成的。约束力。在那

里，人们按照自己的利益和计谋行事，回报和反回报是必要的。而且，在这种格赛尔社会关系中，无论人们表面上表现得多么亲密，尽管有种种纽带，但他们仍然始终处于紧张状态，本质上是独立的。
根据上述情况，下表总结了可称为 "冷淡 "的人际关系的具体内容。

表 9

有人认为，符合上述项目（要求）的人际性格会让对方感到 "冷淡"。
归根结底，这些项目 "冷淡 "的原因如下。

表 10

(附錄)網上問卷調查的確認情況
为了了解上述关于暖性格和冷性格的描述是否真的被认为是暖性格或冷性格，我们进行了一次网络调查。
具体来说，就是在笔者的网站上设置了一份关于 "暖性格 "和 "冷性格 "的调查问卷，向前来体验的用户询问 "如果你回答了下面的问卷，你就可以做心理测试"。
共有约200人回答了调查，结果分析如下。以上对冷暖性格的描述，实际上都被认为是暖或冷。
回答时间
2005年9月中旬
答复数量 202
男性 29.208%
妇女 70.792%
青少年 48.515%
20s 30.693%
30s 12.871%
40s 5.446%
50s 2.475%
60s 0.000
70s 0.000
回应率

表11

对于1-7项，在所有项目中，最初预测 "更暖和 "的一方被选为 "更暖和 "的次数较多，且有统计学意义。

参考文献】。

相川满1995年《社会技能》，小川和夫主编，《社会心理学词典》北尾寺庄坊修订增订版。

阿盖尔,M. 亨德森，M。1985年《关系的解剖学》企鹅书局哈蒙德沃斯。

Asch,S.E. 1946 Forming impressions of personality : Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,258-290.

Buhrnmester,D.,Furman,W.,Wittenberg,M.T.,&Reis,H.T. 1988年同伴关系中人际能力的五个领域。Journal of Personality and Social Psychology,55,991-1008。

Davis,M.H.1994 Empathy-A Social Psychological Approach-Westview Press(菊池明夫译：《Empathy的社会心理学--人际关系基础》，1999年川岛翔天著)

Hays, R.B. 1988 Friendship (In Duck, S. (ed.) Handbook of Personal Relationships Wiley Chichester)

矶崎三木1995年《沟通》，小川和夫主编，社会心理学词典北尾寺庄坊修订新版。

海保弘之（编著）1997年《"温暖认知 "的心理学》金子翔波。

菊池昭夫 1998 也是慈悲的科学 川岛正天

菊池昭夫、堀江和也（编著）1994年《社会技能心理学》川岛书店。

Moroi Katsuhide, Nakamura Masahiko, and Wada Minoru 1999 Communication that Conveys Familiarity: 邂逅、深度和告别Kaneko Shobo。

中村正彦，1989 大学生友谊的发展研究（一）--关系最初差异的考察。人际关系初始差异的分解现象研究（日本团体动态协会第37届年会）。

Parks,M., Floyd,K. 1996 Meanings for closeness and intimacy in friendship. Journal of Social and Personal Relationships,13,85-107。

Rubin, Z. 1970 Measurement of Romantic Love, Journal of Personality and Social Psychology, 16, 265-273.

Kazuko Shoji，Masayuki Kobayashi，Satoshi Suzuki 1990 儿童的社会技能。日本教育心理学会第32届年会论文集283号

Thibaut,J.W.,Kelley,H.H.1959 The Social Psychology of Groups.

Toennies,F.,1887 Gemeinschaft und Gesellschaft,Leipzig(杉原巨一译，1957 Gemeinschaft und Gesellschaft,岩波书店)

Minoru Wada 1991 A Study of Interpersonal Competence - Creation of Nonverbal and Social Skill Scales - Journal of Experimental Social Psychology 31 49-59。
附录] "温情性格 "检查表
正文中所描述的 "温暖人格 "是人际关系中温暖的源泉，我们将其确定为一组人际关系检查点，表明这是给周围人温暖的方式。
为了提取温情，我们采用一人头脑风暴法，从每一个作为温情来源的社会关系、活动或社交技能中提取出作为给予温情的精髓的规则。
根据总结的内容，对提取和创建的项目进行分类。
1. 偏爱与亲近
2. 附文
3. 援助/照顾
4. 放松和安心
5. 接受/同情
6. 丰富的情感
7. 免费服务
笔者进一步将这样提取的项目分为以下三个阶段。
1. 当对方开始与对方沟通时。
2.当对方在交流中。
3.当对方在一个好的时间点上结束（中断）交流。
以下是我们提取整理的简单检查项目，以达到温情人格的目的。
表中，"先生 "是对方的名字。

表 12

(c) 2000-2005年首次出版

暖心的界面设计（暖心的设计）。

2000.05

1.介绍（冷血冷情接口）。
传统上，为了提高计算机的可用性，人们创造了各种用户界面，并提出了许多设计原则和准则（如[Nielsen 1993]中的启发式准则和[Shneiderman 1992]中的八条黄金法则），以便有效地推导出这些原则。
传统的计算机用户界面设计原则是从将计算机操作视为实现某种目标

的手段或工具的角度出发的。主要着眼于提高生产率，即利用计算机实现目标和任务的难易程度(如操作效率、易用性等)。
然而，这些传统的准则往往导致计算机与用户之间的界面冷冰冰、干巴巴的，有一种商务的感觉。
这样的界面可以称为 "冷心 "界面，计算机与用户之间没有热血。
传统计算机的冷淡大致可以分为两类。"工具性冷淡 "和 "机械性冷淡"。体现这两种冷感的界面分别有两类："工具性 "界面和 "机械性 "界面。
"工具性 "界面是指从把计算机看成是做某事的手段或工具的角度出发而产生的界面。这种界面的前提是用户自己将计算机作为自己的下属，作为自己的手脚，尽可能地在工作中取得最大的效果。从那里可以看出用户与计算机之间是单方面的支配--服从（从属）关系的思想。
以 "机械 "界面为例，它是一种 "机械反应"，是基于传统计算机硬件的局限性而产生的界面，只能通过将一切归结为0或1，或归结为 "是 "或 "否 "的逻辑来理解，其特点是不灵活（按部就班）、缺乏情感（没有语气）、反应单调（一种模式，重复同一个动作）、质地坚硬冰冷（金属感，缺乏柔软感）。
由于界面的 "机械 "冷酷，在使用计算机的工具性和商业性思维的主流中并没有那么大的危害性，所以一直被容忍。
借用[Toennies，F.，1887]的术语，"冷血 "的界面就是 "gesellschaft"。按照Toennies的说法，gesellschaft界面是指个人为了达到自己的目的而相互形成的社会关系，这种社会关系是人为的、机械的，人与人之间的联系只是其个性的一小部分。它是一种只能与的结合。在那里，人们按照自己的利益和计谋行事，回报和反回报是必要的。另外，在这种Geselschaft的社会关系中，无论人们在表面上表现得多么亲密，他们仍然处于持续的紧张状态，尽管有各种纽带，但本质上是独立的。
认知工程和人体工程学的方法，产生了传统的设计原则和准则，强调提高人的智力信息处理能力和对人体的生理适应性等方面，而较少关注计算机与人的情感联系等方面，导致智力和工程倾向于产生一种复杂的，但冷冰冰的、干巴巴的 "冷血 "界面，如上所述?
2.
在家庭、社区等社会关系中，人与人之间相互寻求温暖，一个依然冷冰冰、干巴巴的界面显然不同于现在的界面。有必要在一定程度上使计算机界面变得温暖、人性、湿润。
此外，即使是在企业办公室这样一个基本上以实现目标、计算为目的的组织中，以创造利润为目的，也认为温暖的计算机界面更能让人放

松、舒缓，对心理健康也是可取的。另外，温暖的电脑界面可能会对使用者产生更多的心理安慰，使他们更容易为工作出谋划策，完成工作。
这样的界面可以称为 "暖心 "界面。
在社会心理学领域，"冷-暖 "人际感觉轴的重要性早已被指出。例如，阿斯奇1946]指出，在一个人的性格特征中，一个词的加入，可以显著地改变对一个人的整体印象。有人说，"冷暖 "人际轴对一个人的整体印象有很大的影响。在这种情况下，作为 "中心特征 "的 "冷-暖 "人际感觉轴对一个人的整体印象影响很大。

就计算机界面给用户的印象而言，这种 "暖-冷 "的人际感觉轴也被认为是非常重要的。因为计算机界面给用户的整体印象在 "暖 "与 "冷 "之间会有很大的差异。让计算机界面变得更 "温暖"，就会大大增加计算机给用户的好感度，从而我们可以期待界面质量的大幅提升。
这些温暖湿润的东西。(Human thing。)界面的特征，再次借用上面[Toennies,F.,1887]中的术语 "Gemeinschaft"。按照Toennies的说法，Gemeinschaft是一种统一体，在这种统一体中，人们因人的本性而结合在一起，它有自己的有机生命。在那里，人们在情感上以自己的全部人格相互融合，并在亲密的相互感情和理解中分享自己的命运。还有.（传统上，"冷血 "的计算机是计算机的主要用途。交换、销售、合同、规则等概念的空间很小。
因此，摆脱传统的以追求利润和目标为导向的 "冷 "计算机发展的设计原则和准则，创造新的设计原则和准则，创造出具有温情界面的计算机，是计算机的未来，这难道不是使人与计算机之间的关系更加有利的必要条件吗?
所谓 "温情 "界面，是指给人的、温暖的、湿润的感觉，计算机与用户有一种亲密感和整体一体感的界面。这样的界面被认为是未来计算机和机器人在行为上变得像人一样的必要条件。同时认为，为了使用户对计算机产生感情，熟悉计算机，珍惜计算机，并尽量延长使用时间，这样的界面也是必要的。
3.
为了让计算机界面有温暖的感觉，需要参考各种社会关系和社会交往技巧（社交技巧），在现有的人际关系中实现温暖。
作为温情来源的社会关系和活动包括以下几种。
(1a)朋友、恋人(恋爱)和家庭关系。
(1b)血缘关系、地缘关系到相互联系的社区(小区)。
(2) 职业活动，如护理、育儿、福利、咨询等。

(3)志愿服务、捐款、募捐、年终帮扶等社会活动。

下面应详细说明这些问题。
(1)朋友、恋人和家庭关系。
(1a) 友谊
友谊的特点，[Thibaut,Kelly 1959]按照[Heys 1988]的说法是恩惠互惠、相互吸引、自愿相互依存、趣味相投；按照[Wright 1974]的说法是亲密无间、感情深厚、相互支持。
根据[Argyle，Henderson 1985]，朋友的规则是自愿协助、尊重对方的隐私、遵守诺言、相互信任、在对方不在场时代替对方、不当众责备对方。
根据[中村1989]的研究，以下项目对辨别朋友关系的亲密程度具有解释力。
1）自我披露行为（谈论自己的爱好和兴趣，倾诉个人的问题和烦恼等。
2）对对方的评价行为（关注对方的情况，想方设法讨好对方等）。
3）自己与朋友之间的亲近行为（花很多时间见面、邀请对方做某事等）。
4）对对方的感激之情（感到亏欠或抱歉。
5) 关系参与度（你希望与朋友的关系持续到什么程度。我与朋友关系的深入程度。
为了让电脑界面更像友谊，我们可以尝试在这些项目上打更高的分数。
Parks ＆ Floyd 1996]已经明确了亲密友谊的条件是什么，以及如何表达亲密关系。
1）自我披露（互相谈论任何事情。
2）协助和支持（互相帮助，互相扶持。
3）共同的兴趣和活动（有共同的背景、兴趣、喜好、价值观、信仰和活动。
4）关系表征（表达，关于亲近和关系的价值）。
据说，如果计算机界面符合这些条件，计算机与用户之间的关系就有可能更加密切。
(1b)浪漫的恋爱关系。
浪漫的爱情关系被认为是在上述朋友关系是异性关系的情况下，以强化的形式出现的关系。
根据[鲁宾1970]的观点，浪漫关系的特点是：(1)渴望亲近和依赖(如希望在一起)，(2)有帮助的倾向(在对方情绪低落时给对方打气)，(3)有排

他性的感觉(想支配对方)。
(1c)家庭关系。
家庭关系通过以上的浪漫感情，可分为已婚者之间的关系(夫妻关系)、夫妻生儿育女时产生的关系(亲子关系)、子女之间的关系(兄弟姐妹关系)。
夫妻之间的心理比恋爱关系更制度化、固定化、稳定化。
父母与子女之间的心理更多的是血缘关系，他们之间的相互认同度较高，自然会形成一种开放的、毫无保留的关系。
(2)共同体(以血缘、地缘为纽带---------------------------沟通为纽带)
社群就是社会学中所说的gemeinschaft、community（MacIver，R.M.）等，"人们在情感上以整个人格与对方融为一体，并在亲密的相互爱护和理解下共享命运的群体
根据[Toennies 1887]的观点，在一个社区内，人们以自己的全部人格在情感上相互融合，在亲密的相互爱慕和理解中共享命运。
这种相互的亲密、情感的融合和亲情是社群心理的特征。正是这些心理特征，使人类有了温暖的感觉。
(3)护理、育儿、福利、心理咨询。
护士(护士)、护工(托儿所)、社会工作者、心理咨询师的作用是为弱小的、需要帮助的用户，如病人和幼儿提供帮助。
由于电脑新手也可以看成是需要帮助的弱势群体，所以为这些新手提供帮助的电脑界面，可以说与护理、育儿有着共同的职业态度。这种对弱势群体的帮扶是建立在对弱势群体的温暖和同情的基础上的，在这一点上，对人的温暖也算是存在的。
(4)社会活动(义工、捐赠、募捐等)
捐赠、援助等社会活动的基础是我们希望通过帮助(援助)需要帮助的人来帮助他人。换句话说，这种动机与人们在得到他人帮助时心中的温暖有直接关系，所以他们希望与尽可能多的人分享这种温暖。
这些温暖关系的心理背景可以描述如下。(1)心理上的亲近感
(1)心理上的接近。
当你能感觉到别人在心理上离你很近时，你就能更贴近别人的体温而"取暖"。因此，要把他人的行为感受为 "温暖"。
当别人与自己的想法相同或相同时，就会感到心理上的亲近，当别人与自己的想法不同或相反时，就会感到心理上的亲近或远离。
(2)环境适应=对维持体温的贡献。
当他人的行为有助于(帮助)维持自己的体温=维持生命(生存)时，我们就会对他人感到温暖。也就是说，如果对方的行为有助于自己适应环境(在环境中生存)，自己就会对对方产生 "温暖 "的感觉。

当别人（如父母或朋友）表达了与你相反的意见时，如果你明白他们是为你着想，你就会感到温暖。

温情关系是人类为了在更好的条件下生存而相互合作的心理基础，也是维持类似人类的人情的必要条件。
构建计算机与人类之间的暖心界面，也会使人类的心理更加稳定，对他人更加友好，进而心甘情愿地、主动地进行在恶劣的自然环境中生存所必需的合作（关爱）行为。 可想而知。因此，暖心的界面被认为能有效地使人类采取增加生存和增殖可能性的行动。
4.
构建 "暖心 "界面计算机方面对用户的总体态度可以从 "朋友 "关系的角度来概括。
(1)朋友关系--"温暖 "人际关系的一个代表
"温暖 "的人际关系可以用 "朋友 "关系来代表。在其他职业/社会活动中，如护理和社区服务中，朋友关系也被认为具有 "温暖 "关系的特征。
换句话说，朋友关系是其他各种 "温暖 "关系（如社区和职业/社会活动）的基础，是人际关系温暖的 "共同 "部分。
就此而言，为了建立计算机与人类之间的温情关系，计算机是不是从根本上需要成为我们所说的 "数字朋友"，成为人类的亲密朋友呢?
(2)与宠物和野生动物的比较
笔者想将上述 "数字朋友 "与传统的计算机和机器人界面上讨论过的宠物和野生动物进行比较。
1）与宠物的比较
在电脑屏幕上操作的数码宠物，如携带电子邮件的数码宠物 "PostPet(SONY) "已经上市。另外，"AIBO(SONY)"、"Tama(OMRON) "作为宠物机器人也吸引了人们的目光。
这些数码宠物被认为具有一定的 "温情"，能够缓解压力、感受亲情、感到安心。
然而，与人与人之间的关系不同，对于宠物来说，用户是主人，而宠物作为从属者，宠物，则成为主人的依附和附庸。宠物是不能凌驾于主人之上的。宠物是用户的下属。宠物与用户之间不能建立起朋友般的平等关系。
宠物具有冷酷、工具性的一面，因为宠物只是使用者获得情感满足的一种手段。换句话说，宠物只有在人类方便的时候才会被使用，当不再需要它们时，才会被单方面抛弃。从这个意义上说，人与宠物之间的相互关系始终存在着缺乏温情的可能。

从这个角度看，宠物与 "温暖 "的界面是有距离的。
2）与野生动物的比较
为了突破这些限制，人工生物FinFin(富士通)被带出来的设定不是宠物，而是野生生物。通过将其设定为 "野生生物"，保持了它与用户的平等性。但是，在这种野生生物的设定中，如果与使用者过于亲近，总会有失去野性而被驯化或成为宠物的风险。因此，生物与用户之间必须保持一定的距离，但这并不能让生物与用户亲近，也不能很好的向用户传递温暖，这是个问题。
3）"朋友 "关系的优越性。
下表将上文讨论的宠物、野生动物和朋友之间的差异有条不紊地归纳出来。

表 13

综上所述，暖心界面整合的首选合作伙伴是一个平等的、可以相互亲近的、关系正向的 "朋友"（数字朋友）。
5.
(1)与 "暖心 "认知的关系
Kaiho etal.1997]发现，在认知心理学中，传统的关注人类智力方面的方法可以被看作是 "冷 "的，相反，关注人类情感的方法可以被看作是 "暖 "的认知。这一发现表明，计算机丰富的情感(怒、哀、悲、喜)导致了界面的温暖。
(2)与亲和需求的关系
在社会心理学中，人类渴望与他人在一起，也就是 "亲情欲 "和心理温暖的概念，认为当我们在心理上亲近他人时，可以感受到他人的温暖。可以说，把这一点运用到计算机界面上，对用户的青睐和心理上的亲近会导致为计算机用户提供心理上的温暖。
(3)消耗性界面
根据[Isozaki 1995]，人与人之间的交流包括以下几个方面。
(1)工具性沟通 沟通是实现目标的手段。
(2)消耗性(自足性)沟通 沟通本身就是沟通的目的，如紧张关系的解决。

将这一发现延伸到计算机与用户的关系上，就会发现。
(1) "冷血型 "界面，将计算机视为实现目标的工具，如提高企业销售额，对应的是工具型沟通。
(2) "暖心 "界面，将计算机视为与用户有亲密感和整体统一感，对应的

是以沟通本身为目标的consamatri沟通，如享受与计算机的互动，与计算机有统一感。
在我看来是这样的。
当人与人之间的关系热烈而融洽时，就会享受与对方交谈和相处的乐趣，并感到快乐。如果说计算机界面，是为了帮助用户找到价值，沉浸在与计算机的交流中，那么 "consamatri界面 "则是给用户一种温暖的感觉，给人的印象是认为 "暖心 "界面与 "暖心 "界面有很多共同之处，它是为了
(4)与人际关系 "平等 "的关系。
要想在人与人之间，或者计算机与用户之间建立一种温暖的关系，必须要做到关系平等，权利平等。如果不相互承认对方的平等，不尊重对方的权利，这种关系就会是 "冷血 "的，一方单方面地利用和剥削另一方。
传统的计算机作为人类手脚的工具，往往被看成是片面的实体，为人类服务，比人类低了一个层次。但是，要想让计算机界面对用户来说更温暖，就必须让用户对计算机抱有温情和平等的态度，也就是说，用户应该把计算机作为与自己平等的对象来对待，对计算机进行温情和体贴。
(5)与 "社交技能 "的关系
"温暖 "的社会关系和活动的基础是试图建立和维持人类温暖和同情心的社会技能。
根据[Aikawa 1995]的定义，社会技能是指使我们在人际交往中能够有效地回应他人的人际行为，从而使我们与他人的关系是积极的。这一点可以用计算机与用户之间的关系来概括，如下。换句话说，计算机对用户应具备的社会技能是指在计算机使用情境中，计算机能够对用户作出有效反应，使计算机与用户之间的关系是积极的人际行为。
需要注意的是，社交技能本身并不能表达人际关系的温馨，因为它还被用来描述人际技能的各个方面，如人际技巧和技巧。
在社交技能中，与维持人际关系以及与他人的共情和支持关系有关的技能项目被认为与温暖有关。
与 "温情 "相关的具体社交技能项目如下。
(1)[菊池、堀江等1994]中列出的100项社会技能列表。
(2)[Shoji等1990]中测量儿童社会技能的量表中与移情和支持性参与有关的部分。
(3)[Buhrnmester et al 1988][Wada 1991]中社会技能量表中与关系维持有关的部分。
(4)[Kikuchi 1988]中的KiSS-18量表的全部内容，是对同情心的测量。6.

6）小结（暖心界面条件）。
根据以上信息，下表总结了可以称为 "温暖 "接口的具体内容。

表 14

满足以上项目（必要条件）的界面，就被认为是给用户以温暖。
最终，这些项目具有 "温暖 "的原因可以归纳为以下两个项目。

表 15

7.
描述设计者创造这样一个 "暖心 "界面所必需的心态。
要想创造出体现 "暖心 "界面的软硬件，设计者必须以心中有 "暖心 "为前提。换句话说，就是要摆脱把电脑当做一次性工具的想法。只有当设计者准备把计算机作为自己的亲密朋友来设计，使其在制作完成后还能使用，才能制作出让用户心中有 "温暖 "的界面。
8.
上述的 "暖心 "界面在市场上已有的产品中都能实现，并且效果良好。
(1)角色(代理)应用
要想在计算机系统上实现上述 "暖心 "界面，有效地摆脱传统计算机无机的多窗口+仅有对话框的状态，使系统上出现人物（伪人格），以拉近系统与用户之间的距离。(伪人格)，以缩短系统与用户之间的距离。传统上，字符界面系统是以 "代理 "的名义存在的。
代理人(或称字符界面)，按照[Mase等1996][Kono等1998]的传统想法，只是作为使用系统的指南，帮助用户操作系统，并作为用户实现目标的肢体的 "冷酷 "实体。最近，这种趋势发生了变化，从[Yonemura等2000]中可以看出，出现了为保证用户的人际吸引力而增加功能的动向。在这种情况下，人际吸引力和温情之间有望产生联系。
在电子游戏中，早已出现了给用户以温暖感的角色。
例如，《Tokimeki纪念》(Konami 1995)是一款模拟游戏，用户在游戏屏幕上与一位高中女生相爱。恋爱关系被认为是建立在 "温暖 "的基础上的，指的是异性之间的友谊，当这种友谊发展为更亲密的关系。
在这款游戏中，游戏中的人物不仅会用 "你好，先生________"来问候用户，还会用 "你愿意和我一起回家吗？"等等。在这款游戏中，游戏中的人物不仅会向用户打招呼，比如 "你好，X先生"，还会用恩情来

接近用户，比如 "你愿意和我一起回家吗? 或者 "很高兴认识你"、"请你再约我出去（约会）"等，试图与用户建立基于感情的温暖关系。此外，用户对用户应该有浪漫的感情，如暗恋、不喜欢等，这些感情应该在面部表情和对话中以各种方式表达出来。这就是以湿润的方式吸引用户对角色的感情的作用。
所有角色的台词都是由声优来配音，这样游戏就不会让人觉得单调，这也是电脑的特点（感受丰富的情感）。在续作《时空纪念2》(Konami 1999)中，加入了用自然的声音呼唤用户 "先生_______"的系统，让用户有一种被丰富的情感接近的感觉。
可以说，这样的界面虽然只是伪现实，但却能满足用户对温馨浪漫感情的渴望，从而达到丰富用户心理的效果。
(2)机器人应用
"温情 "界面也可以应用在有个性的机器人身上。与电脑屏幕上的人物不同，机器人有一个物理实体。而且它们可以在现实空间中移动。因此，它们可以与用户进行互动，比如靠近（跟随）、一起行动、身体拥抱（被抚摸）等。
机器人应具有一定的体温，并表现出温暖的触感。表面应覆盖柔软的海绵，尽量消除机械的冷感。另外，对于护理机器人来说，如果机器人在做护理动作的同时，对用户说一些慰问的话，则认为引导用户感受温暖的效果更好。
在宠物机器人 "Tama"(OMRON 1999)中，身体表面包裹着温暖的毛发，给用户带来温暖的感觉，就像一只真正的猫一样。在行为上，通过采取使机器人与用户更接近的动作，如将头转向用户，或与用户进行身体接触，如被用户抚摸等，来满足用户对亲密感和安全感的渴望。
以宠物机器人AIBO(SONY 1999)为例，当用户抚摸机器人时，机器人会高兴地摇动尾巴，将眼灯的颜色改为绿色的微笑灯，并发出声音表达情感，这些都能吸引用户的情绪。因此，与传统机器人只能无机反应相比，大大提高了机器人与用户的情感融合程度，大大满足了用户对心理温暖的渴望。
9.
在本节中，我们将回答一些我们认为经常被提出的关于温暖界面的问题。
1*是不是有时候界面冷冰冰、干巴巴的不是更好?
当然，可能有不少用户，尤其是商业用户，他们认为计算机工作的高效性能是他们的第一要务，觉得增加的温情很麻烦。他们可以使用市面上已有的电脑，这些电脑的界面是传统的、无机的、冷冰冰的。本

文试图强调暖界面计算机的必要性，但并不是要把暖界面强加给所有用户。它只是指出一个问题，即传统的计算机似乎并不能很好地回应众多希望界面温暖的用户。
只要有人想要，冷冰冰的界面也是必要的。
2*"温暖 "界面的想法是否旨在让电脑和机器人界面更像人?
完全不是。有的人是暖的，有的人是冷的。即使让电脑的反应更像人类，也不一定能带来 "温暖"。比如，即使将角色的面部表情用3D渲染，使其更像人类，但如果角色没有对用户表现出感情或帮助，界面就不会有应有的温暖。我们认为，如果角色没有对用户表现出感情或帮助，即使将角色的面部表情用3D呈现，使其更像人类，界面也不会变得更温暖。
3*为了达到 "温暖 "的界面，可能需要让角色说大量的台词，但这样对用户来说岂不是更麻烦?
有的人喜欢让角色用语音或文字说台词，有的人则不喜欢。这个问题可以通过调整电脑系统的设置来解决，比如将台词的输出方式改为在屏幕的上层背景中一次显示一行。另外，也可以在不输出任何烦人的对话的情况下，让角色微笑或安然打瞌睡，给用户一种温馨的感觉。
4*采用暖心的界面可以接触到什么样的购买者?
采用电脑和机器人的暖心界面，就能吸引到之前对电脑不感兴趣的女性消费者，成为新的人群。因为女性在心理上比男性更容易喜欢红色等暖色。另外，老年人往往比较孤独，他们会购买界面能抚慰他们孤独感的电脑，为他们提供新的情感寄托。也会被用户所接受，主要是出于爱好和教育（edutainment）的目的，他们希望在使用电脑的同时享受与电脑互动的乐趣。
5*在我看来，大多数人听到电脑或机器人说的 "暖心 "话一点也不开心，因为它们本质上是冷冰冰的机器。
我想这个问题的答案取决于我们是更关注计算机和机器人的物质方面还是行为和操作方面。
即使设计师人为地机械地创造了角色或机器人，根据它们的动作（例如，用配音演员的声音说话，带着情绪），用户可能不会意识到它们是人工创造的，但可能会觉得它们是与它们交流的自然部分。似乎是可以进入的。对于用户来说，对他们来说，有价值的和有心理吸引力的不是角色和机器人本身的硬件和程序，而是嵌入硬件和程序中的角色和机器人的行为，比如他们在屏幕上的动作和说话方式。如果这些行为是为了温暖用户的心，他们会很高兴地感觉到角色和机器人本身是在努力温暖他们的心。
10.

在本文中，我们提出了传统计算机系统的感官感知问题，并解释了"温暖 "界面的概念。今后，我们将把提出的界面概念应用到个人计算机操作系统、个人电话（包括手机）、创建互联网网站的专用机的界面设计中。

参考文献

相川满1995年小川和夫主编的《社会技能》，《社会心理学词典》北尾寺庄坊修订增订版。

阿盖尔,M. 亨德森，M。1985年《关系的解剖学》企鹅书局哈蒙德沃斯。

Asch,S.E. 1946 Forming impressions of personality : Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,258-290.

Buhrnmester,D.,Furman,W.,Wittenberg,M.T.,&Reis,H.T. 1988年同伴关系中人际能力的五个领域。Journal of Personality and Social Psychology,55,991-1008。

Davis,M.H.1994 Empathy-A Social Psychological Approach-Westview Press(菊池明夫译：《Empathy的社会心理学--人际关系基础》，1999年川岛翔天著)

Hays, R.B. 1988 Friendship (In Duck, S. (ed.) Handbook of Personal Relationships Wiley Chichester)

矶崎三木1995年《沟通》，小川和夫主编，社会心理学词典北尾寺庄坊修订新版。

海保弘之（编著）1997年《"温暖认知 "的心理学》金子翔波。

菊池昭夫 1998 也是慈悲的科学 川岛正天

菊池昭夫、堀江和也（编著）1994年《社会技能心理学》川岛书店。

Kono Izumi，Hisui Dai，Yoshizaka Chikun，Uekubo Shinichi Intelligent Interactive System Using Anthropomorphic Characters 1998 Report of the Human Interface Research Group of Information Processing Society of Japan 80-4。

S.，Eya Tameyuki，Bruderlin，A.，界面代理的基本研究1996年日本信息处理学会人机界面研究小组报告69-8。

Moroi Katsuhide, Nakamura Masahiko, and Wada Minoru 1999 Communication that Conveys Familiarity: 邂逅、深度和告别Kaneko Shobo。

中村正彦，1989 大学生友谊的发展研究（一）--关系最初差异的考察。人际关系初始差异的分解现象研究（日本团体动态协会第37届年会）。

Nielsen,J. 1993年《可用性工程》，学术出版社。

Parks,M., Floyd,K. 1996 Meanings for closeness and intimacy in friendship. Journal of Social and Personal Relationships,13,85-107。
Rubin, Z. 1970 Measurement of Romantic Love, Journal of Personality and Social Psychology, 16, 265-273.
Kazuko Shoji，Masayuki Kobayashi，Satoshi Suzuki 1990 儿童的社会技能。日本教育心理学会第32届年会论文集283号
Shneiderman,B.,1992 设计用户界面，第2版。
田村浩（编）1998年人机界面欧姆公司。
Thibaut,J.W.,Kelley,H.H. 1959年《群体的社会心理学》。
Toennies,F.,1887 Gemeinschaft und Gesellschaft,Leipzig(杉原巨一译，1957 Gemeinschaft und Gesellschaft,岩波书店)
Minoru Wada 1991 A Study of Interpersonal Competence - Creation of Nonverbal and Social Skill Scales - Journal of Experimental Social Psychology 31 49-59。
Yonemura Shunichi, Hosoya Mio, Nishiyama Shigeru 2000 人与拟人剂之间的交互设计方法研究 IEICE技术报告HCS99-70
附录] 暖心的界面设计原则清单
提炼出能给人以温馨感觉的计算机界面设计原则，参考文中描述的温馨关系。
在这里，设计原则是比较抽象和全面的规则，优先于规定具体规格的准则，为创建准则提供土壤。
在提取设计原则的过程中，我采用头脑风暴法，从作为温暖之源的社会关系和活动中，或者从作为这些关系和活动基础的社会技能中，提取出作为提供温暖的本质规则。
我根据总结的内容，将提取和创造的原则进行了分类。
1、偏爱/方法
2. 2. 附文
3. 援助/照顾
4. 4. 放松和安心
5. 接受/同情
6. 丰富的情感
笔者将这样提取的原则性项目进一步整理为以下三个阶段： 1.
1.当用户开始使用系统处理时
2.当用户在处理过程中。
3.当用户在好的点完成处理过程时。(中断的时候。)

以下是我们在本研究中提取和整理的实现暖心界面的简单设计原则。

本文所举的例子是多用户、固定的计算机系统，如MS-Windows，不仅在办公室，在家庭中也越来越常见。
表中，"XX某 "为用户名称。

表 16

冷暖认知法

-从分子和粒子运动的角度来看。
2005.10 首次发布
[法律]
人类。
对物体(分子、物体和人)的感知是接触多了(很多)就热，接触少了就冷。
从分子运动侧的物理角度看，人的皮肤对冷热的感知机制如下。
在一定时间内，打到皮肤某一部位的分子和粒子越多，感觉越暖（热或热）。
在一定时间内撞击某一部位皮肤的分子、粒子数量越少，感觉越凉（凉或冷）。
在一定时间内打在皮肤上的分子、粒子的数量是。
(1)分子、粒子的速度(动能)越快(越大)，速度(动能)越大，速度(动能)越慢(越小)，每小时的分子、粒子数越少。
(2)分子/粒子的数量越多，分子/粒子的数量越多，分子/粒子的数量越少。
因此，在
(1)分子和粒子的速度(动能)越快(大)，感觉越暖(热、热)，越慢(小)，感觉越凉(凉、凉)。
(2)分子/粒子的数量越多，感觉越暖(热、热)，分子/粒子的数量越少，感觉越凉(凉、凉)。
如果（1）分子或粒子速度快=动能大=温度高，（2）分子或粒子多=湿度大，则许多分子或粒子打在分子或粒子上=暖（热、热）。
换句话说
(1)温度越高，感觉越暖(热、热)，速度越慢(小)越凉(凉、冷)。
(2)湿度越大，感觉越暖(热、热)，湿度越小，感觉越凉(凉、冷)。
空气中的气体分子每小时打在皮肤上的数量相同时，分子的动能越

大，温度越高，打在皮肤上的数量越多。温度越高，每小时打在皮肤上的分子密度越大。如果感觉很热很热，打在皮肤上的分子密度就会更高更密，所以同时感觉到湿润（潮湿）。

反之，如果是凉爽的，在一定时间内，打在皮肤上的分子数量较少，密度较小，打在皮肤上的分子密度也较低。因此，可以说，当天气凉爽的时候，同时也会感觉到干燥。

当通过空调除湿将空间内的气体分子抽出并排出室外，降低了气体分子的分布密度，打在皮肤上的分子数量就会减少，密度就会降低。因此，同样的温度(分子的动能)与较低的温度会产生同样的效果，使皮肤感觉更凉爽、更干燥。

另一方面，当加湿使空间内的气体分子（水蒸气蒸发）数量增加时，每小时皮肤上的分子数量就会增加，所以即使温度（分子的动能）相同，皮肤也会感觉更温暖。

空调被认为是通过降低空间内气体分子的运动速度（能量）来减少每小时打在皮肤上的分子数量。

在降低打在皮肤上的气体分子密度方面，除湿和空调除湿是相似的，空调除湿可能是造成空气凉爽或寒冷的感觉的原因。

另一方面，空调的加热被认为是通过提高气体分子在空间的运动速度（能量）来增加每小时打在皮肤上的分子数量。

加湿和制热的原理类似，都是增加打在皮肤上的气体分子的密度，加湿可能是产生温热感的原因。

气体的分子运动状态(一定皮肤面积的分子和一定时间内分子之间碰撞的次数)和皮肤对冷热或干湿的感觉是高度相关的。随着分子速度的加快和分子数量的增加，分子碰撞的次数也会增加。这些碰撞的次数越多，感觉越温暖（越热越好），越湿润。

表 17

可以说，人的皮肤上预先存在着一个空气分子的碰撞密度，这个密度是适中的、舒适的，空调、暖气、除湿都会据此进行。

可以说，任何物体或人以高频率或高密度撞击你，都会感觉比较热。例如，如果你想知道，访客拍打大门时 "砰砰砰...... "的声音多，和访客拍打大门时 "砰・・・・ 砰砰砰...... "的声音少，哪个感觉更热，就可以说哪个让居民感觉更热。

上述规律不仅适用于人的皮肤感知，也适用于人际关系和人的性格。性格热情（或者更糟糕的是，热闷）的人，与他人的打交道多。他们

经常尝试与他人沟通、交流和接触，并试图与每个人相处。
性格冷静的人，与他人的打交道较少。企图独善其身，独善其身，不与他人有太多的交流、互动和接触。
例如，一个经常傻乎乎的、努力工作的、试图和别人说很多话的人，就会被认为比一个很少和别人说话的人更热络。
在这方面，性格温（热）的人可以说是湿性的，性格冷（凉）的人可以说是干性的。
2005年首次发表

紧密型社会，松散型社会

-日本人不喜欢由加利，又闷闷不乐。
2005.8-2008.4 首次出版
世界上的社会大致可以分为两种类型：一种是约束、限制、制约较大的紧缩型社会，另一种是松弛型社会。
日本社会显然是一个 "紧 "的社会。
日本的学校、政府机关、企业都有一种倾向，认为把下属和学生压得越紧，他们的表现就越好，工作就越多。日本社会以严明纪律的组织为主体，对下属和学生进行限制和约束，对他们进行唠叨和烦人的命令和干涉。这种 "军事 "社会在军队以外的学校、企业、政府机关都很常见。比如，日本的校规对学生的日常生活琐事进行了规范。
可以说，很多日本人都有很强的干涉和约束倾向，他们喜欢 "严格"、"军人式 "的纪律。
认为打骂、泄气、欺负、严控、训练、殴打、约束、剥削对方是可取的。
严格控制和限制行为，使对方无处可玩、无处可逃，被认为是好事。"自由不好，管制和限制好"，"放任和放任不好，收紧和约束好"。例如，文部科学省倡导的 "宽松教育 "就受到企业界的强烈批评，因为他们认为，让孩子和下属学习，不紧紧地约束他们，让他们玩耍，不约束他们，让他们自由自在，是不好的。
在一个严密的社会里，有一种潜在的信念，认为如果不经常对人们进行控制、管理和限制，人们就会为所欲为、玩耍，如果自由，就不能有效地发挥作用。这与每个人在没有外在领导的情况下，根据具体情况自主行动、有效发挥作用的观点是相反的。
日本现在的情况与 "松散型 "社会的情况恰恰相反，日本的社会是通过设定目标，然后让下属和学生为所欲为，让他们发挥，尽可能地表扬他们、舒展他们，不作过多的干预，让他们单独行动。

在日本，喜欢不断的、集体的、联合的、团结的、领导的行为。他们喜欢在办公室、上下班、住宅等密集、严密的生活空间，没有空间和发挥的余地。这里有一种令人窒息的气氛，不允许一个人有不同的行为，必须不断调整自己的行为，以适应周围所有人的行为。另外，在工厂和办公室里，要求合理化，尽量杜绝浪费的思想普遍存在。
社会缺乏 "余地 "和 "安逸 "是日本社会 "紧 "的特点。
很多日本人总是在做一些事情来让自己忙起来。人们普遍认为工作中休假是不好的，人们不喜欢休假。
这种 "紧 "字至上的思想之所以流传开来，是因为日本不像菲律宾、越南那样，人们生活在永远的夏天，即使睡觉也不需要吃饭。在日本，秋天过后是冰冷的冬天。一年只有一次季节变化，因此，水稻种植（或田间耕作）是一次性的活动，必须要有结果。如果失败了，就会有饥荒等着你，在这方面，你必须确保成功，没有任何心理空间。此外，还有插秧、除草等一系列耗费精神和体力的工作。
日本社会之所以成为 "硬社会"，是因为社会失去了以下沉稳和闲适。
(1)缺乏沉稳
在日本，不管是工作还是学习，都有一种潜在的信念，认为玩乐就是坏事，玩乐就是坏事。对工作中的痛苦和折磨的坚持，已经转化为一种受虐的快乐感。已经出现了 "毫不费力的不适感"。关于轻松不好，旷工不好，建议每天爬到办公室，节假日也要上班的思想。在这方面，精神贫乏，不得不花时间感觉到经常被别的事情所困扰。讽刺的是，这种精神空间的匮乏，使得日本人勤奋，工作效率高。
(2)空间空间的缺乏
在日本，人们有一种观念，认为空旷的空间是不可取的，人们会尽可能地压缩空间。住在东京都内，人们不介意坐拥挤的电车长时间的晃动去上班，也不介意住在密密麻麻的房子里（西方人嘲笑的 "兔子窝"），他们喜欢拥挤的城市，不喜欢有空间和节省空间的功能。他们喜欢过于拥挤的城市，不喜欢有空间和节省空间的功能。他们反对分散的社会。
(3)缺乏时间和空间。
在日本，我们喜欢把日程安排在公司的工作日程和培训日程中挤来挤去。如果日程表中哪怕有一点空缺，也会马上挤进去。最好是把时间表挤在计划里。或者，有一种倾向，认为忙得满满当当是件好事。
(4)缺乏个人空间。
在日本，一个人独处是不好的，一个人不断地与周围的人保持步调一致，共同工作是好事。而日本人则生活在与周围环境严格控制的相互制衡中。他们与周围的环境之间存在着竞争，一个人要尽力跟上别人

的步伐，以免被别人落下。也希望和大家在一个大房间里，个人隐私被严格控制。在这方面，个人空间很难得到保障。

(5)缺乏教育空间

日本的教育往往是把尽可能多的知识塞进学生和学生的脑袋里。虽然这种所谓的 "补习为主的教育 "在表面上饱受诟病，但在日本人的内心深处是接受的。有一种观念认为，学术能力是由所掌握的知识数量和细节决定的，而站在高处的能力和从广阔的角度思考和决策的能力往往被低估。

在这个意义上，可以说日本社会不仅在教育方面，而且在所有的事情上，都是一个不喜欢开阔和空白，喜欢把东西塞进去的补习社会。所有的日本人都是 "补习生补习生"。这种爱挤的性格，使日本人有能力生产出诸如半导体产品和精密仪器等高元件精度和安装密度的产品。与日本相比，西方社会的个人主义和自由主义结构干脆利落，没有那么紧密。

西方社会是分散式的，每个成员都可以自由自主地活动，比日本社会更松散、更宽松。但是，每个人都要不断地快速、准确地创造业绩和利润，如果不这样做，就会立即被公司解雇。另外，成员之间的竞争非常激烈，稍有不慎就会成为丛林法则的猎物，成为失败者。

这与日本的 "湿紧 "不同，日本人喜欢生活在一个密不透风的环境中，有一种窒息感和困顿感，这里有一种开放和自由的感觉，但又要不断地把自己的能力发展到极限。可以说是一种 "干涩的严厉"(难以形容)。这种干燥的严酷可以说是游牧民族生活的沙漠或草原的严酷。社会的严酷意味着生活压力大，自杀也多。这也是日本自杀事件频发的原因之一。

日本的老板和学校老师喜欢把下属和学生捆绑在一起，形成一个紧密的圈子。公司和学校被视为训练、心理训练和再打胆的地方，严酷和艰辛被作为假设来肯定和推动。

在公司管理中也实行以员工为公司做出的牺牲大小来衡量他对公司的贡献。员工对他原来想做的事情的忍耐程度，如休息天数等，是衡量他的评价标准。有一种倾向认为，对员工个人的限制或约束程度与其对公司的贡献成正比。

因此，把人压得很紧和欺负人是有关系的。在一个紧缩的社会里，我们可以认为人们更容易欺负或喜欢欺负别人。在这种情况下，首先要考虑的是，把人捆得紧紧的本身就是一种欺负，即导致欺负。另外，群体中的成员为了释放被绑得太紧所带来的压力，将他人作为发泄愤怒的对象，这也导致了新的欺凌形式的出现。

还有人认为，在日本这样一个紧绷的社会里，有很多性格严苛的人。

认为性格严苛的人有以下特点。
1.约束、规定】。
把人紧紧束缚住，不给他们自由和余地。
厌恶游戏。
喜欢把人紧紧地束缚住，束缚住。
喜欢规章制度和限制。
2.强求】强求。]
强迫别人做事。
指责别人苛刻。
把人逼到绝境。
偏要伤害别人。
3.高标准
要求高。要求水平高。难以满足。
4.紧张、严格】。
太严格了 太过严肃。
总是太紧张。皱眉头。
5.恃强凌弱，咄咄逼人】。
喜欢欺负人。
咄咄逼人。
[6.胁迫性]
喜欢支配别人，命令别人。喜欢让别人按你说的做。
不向别人让步。把自己的方便放在第一位，把别人推开。
不向别人道歉。以为自己永远是对的。
思想上强势。要急功近利。要盛气凌人。要强势。
7.禁止、否定】。
被喜欢禁止。难以允许。喜欢让人闭嘴。
对事物有负面的看法。把事情往坏处想。悲观厌世。
否定或拒绝别人。不认可他人。
[8.]
不考虑别人的感受。把自己的想法说出来，伤害别人。对别人进行严厉的批评。
在日本社会，与其他宽松的社会相比，具有这些苛刻性格和行为的人应该更多。此外，人们还认为，在日本社会中，具有这些严厉性格和行为的人往往比那些不具有这些性格和行为的人更容易被提升到公司、政府机关和学校的上层。
综上所述，日本社会是一个严酷的社会，缺乏心理上的沉稳，或者说缺乏对这种严酷的积极接受。

日本人是一个喜欢和谐的和平民族的论调，可能是在日本社会表面的宁静背后掩盖日本人精神上的坚硬的一种伎俩。
或者，在太平洋战争中造成如此多暴行的日本军队的行为模式，也可以根据这种 "严酷 "和 "缺乏精神储备 "来分析。这样的 "苛刻 "可以说是经过时间的流逝，流传到今天的日本学校、企业、政府机构。即使在今天，日本的学校、企业、政府机关也是一个严苛的组织，其成员不断承受着这种严苛带来的压力，但同时，他们也把这种严苛作为一种积极的东西来接受，因为它与自律有关。
在肯定这种严苛的背后，是对自由的恐惧，是拒绝放松的湿规导向，认为 "人类如果放任自流，就会懈怠，就会做一些自私的事情，就不会对社会做出有效的贡献"，"如果不严格管理，人类就会被毁灭"。
当然，如果社会管理不严，人们就不会努力工作，生产力也不会很高，因此也不可能成为一个伟大的国家。不过，这只是一个度的问题，社会管得太严，是值得关注的。
今后，为了应对因压力而导致的欺凌和自杀，日本社会有必要开展一场 "社会放松运动"，以减轻社会的严重性。
2005.8首次发表

软(软)硬(硬)的感觉，关乎人品

2006.4首次公布
笔者试将人和物给人以软硬感的性质和特点总结如下。

表 18

2006年首次出庭

紧张的社会和轻松的社会

2014年9月
如果从现实社会的状态来看气体分子和液体分子运动的模拟结果，可以看到一个有趣的结果。
气体分子运动类型=干燥社会=流动社会=男性为主的社会（即西方社会等）。
液体分子运动类型=湿润社会=久居社会=女性主导社会（即中国、日

本等）。
但在气体分子运动中，每个粒子都是单独高速运动的，粒子之间没有无用的力，所以每个粒子都是放松地运动的。
另一方面，如果你看液体分子运动，你会发现，粒子是统一的，是组团的，它们之间有一种持续的相互监视、注意和拉扯的力量，每个粒子都一直处于一种紧张状态。
现实中的日本社会可以看成是一种液态分子运动型的社会，成员之间互不相让，不断重复着相互监视和体贴。战前的 "邻里守望 "就是这类社会的典型例子。
相比之下，欧美等游牧社会的立场似乎更轻松、更从容一些。
2014年首次发表

表1

表	性格开朗		
项目名称	项目名称	说明	形容词
1.	善度/加		
1-1	积极性	光线的明亮被积极地看成是有助于生存的，因为它能使人摆脱对黑暗的恐惧、不理解，以及对看不见的敌人袭击的恐惧。	一个可取的东西。好的。充满希望。生命的肯定。不至于郁郁寡欢。积极的。
1-2	有效性和便利性	有光的时候，在生活中能够看到黑暗中看不见的东西，很方便，很有用。	在生活中方便。在生活中的有用性。
1-3	积极情绪化	明亮，因为它的可取性和善良性，在人们心中产生幸福、快乐、有趣等积极的情绪。	做人要快乐。乐观。愉快的心情。欢乐的心情。
1-4	合法性、积极道德	在光天化日之下，很难做错事，每个人都想做正确的事。	合法的事。正确的事。
2.	缺少阴凉的地方		
2-1	非覆盖性	光线照在事物上，越亮越好看。无处可藏（隐蔽，看不见）。	没有讨价还价。没有来往。没有恶意。公平。诚实。开放。对事情有充分的了解。
2-	非现	在明亮的地方，没有阴暗（难看）	没有执着。没有执着。

2	场/非可疑性	的地方，所以你可以接受事物的本来面目，而不去质疑或检查每一件事。	心胸开阔。不愤世嫉俗直来直去。
2-3	离职	走出黑暗的房间，主动走到外面（和别人）明亮的世界，主动接触外面的空气，就能获得心灵的光明。	善于与人相处。不至于孤僻。不卑不亢。心胸开阔。善于交际。
3.	清澈的		
3-1	明确性、清晰性和合理性	当光线明亮时，事物看起来更清晰、更美好。能够通过远处的直线看清事物。能增加看清事物的确定性。	清晰度。看得清楚。清晰。清晰。
3-2	可理解性	当光线明亮时，你可以看到以前不清楚或难以看清楚的东西。对事物的理解更深刻。	有智慧。理解力强。聪明。洞察力强，分析力强。
3-3	渗透性	当光线照射过来，可以毫无遮挡地通过时，就会感觉到这个区域更加明亮。	要透明。要透明。
4.	热度		
4-1	光热	明灯（太阳）的热度使人心里热乎乎的，乐呵呵的。	愉快的心情。高度紧张。蹦蹦跳跳的。
4-2	活动	亮光（太阳）的热量给人以动能，温暖人心，使人行动积极。	变得活泼起来。精力充沛。流利。活泼。活泼。活泼。
5.	干燥		
5-1	阳光	感到阳光明媚，摆脱了下雨时的阴暗和潮湿（潮湿）。	阳光明媚。感到清爽明朗。
6.	辉煌		
6-1	光致发光	从暗处看，最亮的部分出现了光亮。	要辉煌。辉煌。

7.	健康		
7-1	健康和保健	当身体状况良好，没有疾病和病态时，就能表现得精力充沛，积极向上，给周围的人留下光明的印象。	做一个健康的人。身心健康。感觉良好。
8.	正直		
8-1	线性	光是直行的方向。	做到心直口快。诚实的态度。
9.	迅速		
9-1	速度	光的移动速度极快。	作为快。

[返回首页。]

表_2

表	黑暗人物		
项目名称	项目名称	说明	形容词
1.	坏处/消极性		
1-1	负面性	黑暗被消极地看成是生存的障碍，比如被看不见的敌人攻击或掉进看不见的坑里。	对生活持消极态度。是落后的。
1-2	非便利性	在黑暗中什么都看不见，在生活中很不方便。	不想对别人有所帮助。不方便。
1-3	负面情绪	黑暗，因为它的消极性，会在人们心中产生消极的情绪（悲伤、愤怒、不快乐、痛苦、攻击）。	被不快乐。伤心。容易生气。处于痛苦之中。容易生气。
1-4	非法/反道	当天黑的时候，人们会偷偷地做坏事，感到内疚，因为恶行没有暴露在	坏事。愧疚。

	德	周围的环境中。	
2.	阴影的存在		
2-1	隐蔽	在黑暗中，事情是看不清楚的。	有两面性。被封闭起来。
2-2	怀疑	天黑的时候，在暗处很难看清东西，所以你要怀疑或检查每一个人或事物的状态，看看自己是否做错了什么。	怀疑的态度。
2-3	不外露	在黑暗中呆在室内，拒绝外出与他人交往。	做一个隐士。
3.	缺乏清晰的认识		
3-1	不透明度	天黑的时候，你看不清楚东西。	缺乏清晰度。缺乏清晰度。
3-2	不可理解性	天黑的时候，你看不清楚东西，依然不确定，理解能力也会下降。	不具备智慧。缺乏理解和分析能力。
3-3	不透明度	当光线被不透明的物质阻挡，不允许光线通过时，就会感觉到该区域比较暗。	被不透明的。阴暗。
4.	缺乏激情		
4-1	非光热型	缺少明亮的光线（阳光）会使人的内心失去激情，使人变得阴郁。	阴郁。
4-2	不活跃	缺乏明亮的光线（太阳）会消耗人们的动能，使人们的行为不活跃。	不活跃。缺乏能量。
5.	湿气		
5-1	雨量	天气感觉不好，阴沉的一天，以阴雨天气的阴湿（湿度）为主。	阴郁之气。

6.	缺乏光彩		
6-1	不乱跑	深色的色调缺乏光彩。	清醒。
7.	病态		
7-1	不健康和发病率	身体不健康或病态的部位给人一种阴暗的印象，缺乏活力，不能活动。	不健康的。病态的。病态。
8.	弯曲和扭曲		
8-1	失真	行进的方向是弯曲或扭曲的，它已经失去了光的直线性。	即旋风的。心灵的扭曲性。扭曲之处。
9.	迟钝		
9-1	慢速	进步的速度很慢，已经失去了光的快感。	迟钝。

返回首页。

表_3

	[1.						
数量	项目内容(假设拟合)	-光明-	都不是	-都没有。	项目内容(假设不符合)	-Z-score	重要性
1	试图为他人服务。	70.443	18.719	10.837	不是想帮助别人。	9.420	0.01
2	积极地对待生活。	60.099	18.227	21.675	在生活中是落后的。	6.054	0.01
	[2.						
数	项目内容(假设拟合)	-光明-	都不是	-都没有。	项目内容(假设不符	-Z-score	重要性

					合)		
3	没有反面。	42.365	18.719	38.916	反面。	0.545	-. --.
4	诚实。	53.202	19.212	27.586	犬儒主义。	4.061	0.01
5	善于交际。	60.591	25.616	13.793	作为一个隐者。	7.731	0.01
	[3.						
数	项目内容(假设拟合)	-光明-	都不是	-都没有。	项目内容(假设不符合)	-Z-score	重要性
6	采取明确的态度。	55.172	23.153	21.675	你所采取的态度不够明确。	5.444	0.01
7	能够更好地理解事物。	50.739	28.079	21.182	不能很好的理解事物。	4.966	0.01
8	喜欢晶莹剔透的感觉。	83.744	11.330	4.926	喜欢这种浑浊的感觉。	11.926	0.01
	[4.						
数	项目内容(假设拟合)	-光明-	都不是	-都没有。	项目内容(假设不符合)	-Z-score	重要性
9	愉快的心情。	70.936	19.704	9.360	黯然神伤。	9.791	0.01
10	健康状况良好。	68.966	16.749	14.286	缺乏能量。	8.538	0.01
	[5.01						
数目	项目内容(假设拟合)	-光明-	都不是	-都没有。	项目内容(假设不符合)	-Z-score	重要性
11	采取的态度是阳光的。	67.980	24.138	7.882	你所采取的悲观态	9.831	0.01

					度。		
	[6.						
数	项目内容(假设拟合)	-光明-	都不是	-都没有。	项目内容(假设不符合)	-Z-score	重要性
12		46.798	28.079	25.123	做个清醒的人	3.641	0.01
	[7.						
数	项目内容(假设拟合)	-光明-	都不是	-都没有。	项目内容(假设不符合)	-Z-score	重要性
13	整理心态。	63.547	16.256	20.197	扭曲的心态。	6.749	0.01
	[8.01						
数目	项目内容(假设拟合)	-光明-	都不是	-都没有。	项目内容(假设不符合)	-Z-score	重要性
14		42.857	34.483	22.660	缓慢移动的东西。	3.555	0.01

返回首页。

表_4

干湿尺寸	干燥	湿法
冷热尺寸	冷	温馨
明暗尺寸	光明	黑暗

返回首页。

表_5

项目符号	项目内容（假设=干	干燥		干燥	假设的内容（假设=湿的）。	Z级评分	重要性水平
E25	人的冷漠。	52.245	17.959	29.796	人的温暖。	3.879	0.01
F19	喜欢蓝色的	69.820	12.162	18.018	偏爱红色。	8.235	0.01

	颜色。						

返回首页。

表_6

项目符号	项目内容（假设=干	干燥		干燥	假设的内容（假设=湿的）。	Z级评分	重要性水平
3	人一定要开朗。	64.929	15.166	19.905	人一定是黑的。	7.101	0.01

返回首页。

表_7

1.	偏袒/接近	带着好感接近某人，并试图与之建立亲密关系。
2.	附和	维持对方之间建立的亲密关系（亲密、融洽）。
3.	协助和照顾	帮助他人提高幸福感。对他人表示同情和关怀。要善待他人。(既要为自己着想，也要为他人着想。
4.	放松和安全感	释放对方的紧张情绪。让对方安心。
5.	接受和同情	接受对方的本来面目。(肯定对方。)要与对方有同理心。
6.	丰富的情感。	向伴侣表达复杂、丰富（非单调）的情感，如面部表情。
7.	自愿服务	不求报酬，不求利益，不计较盈亏，努力做一些有利于对方的事情。志愿服务。

返回首页。

表_8

(1)心理上的接近	在心理上，努力接近对方。
(2)对环境适应的贡献	试图帮助对方活下去。

返回首页。

表_9

1.	厌恶/无视	试图用厌恶的态度回避或忽视对方。

2.	疏远	保持一种心态，不要试图接近对方。
3.	不协助/无心	以自我为中心。(只要对我有利，我不在乎别人的遭遇。不骚扰他人，也不给予他人应有的帮助。不为他人考虑或体谅他人。对他人不友善。
4.	紧张/焦虑	让对方紧张。让对方感到不安。
5.	拒绝/差异	拒绝接受对方的那一套。(否定对方。)不同情对方，强调自己不同意对方的观点。
6.	缺乏情感。	聪明而有逻辑性，但面部表情或言语中没有情感。
7.	斤斤计较，公事公办。	以某人给你带来(主要是金钱和劳动)利益(利润)为前提与之交往。把与他人的交往建立在损益的基础上。对与你无商无量或有利的人，不遗余力地加以排斥。

回到首页。

表_10

(1)心理叛逃	企图从心理上远离对方。
(2)不为环境适应做贡献，成为障碍。	不是想帮助对方生存。试图阻碍）。

返回首页。

表_11

	[冷暖]						
数量	项目内容(假设拟合)	-热心肠	都不是	-温。	项目内容（假设不符合）。	-Z-score	重要性
1	企图以偏袒的态度接近他人。	73.762	17.327	8.911	试图忽视他人。	10.137	0.01
2	试图与他人保持密切的关系。	66.337	18.812	14.851	试图与他人疏远。	8.121	0.01
3	向他人提供援	70.792	20.792	8.416	只要对自	9.961	0.01

	助。				己有好处，别人怎么样都无所谓。		
4	想让别人放心。	81.683	15.347	2.970	试图让别人不放心。	12.159	0.01
5	试图与他人产生共鸣。	58.911	27.723	13.366	想强调自己不同意别人的观点。	7.614	0.01
6	向他人展示丰富的情感。	66.832	22.277	10.891	面部表情和对他人说话时没有感情。	9.018	0.01
7	企图做一些有益于他人的事情，不计得失。	63.861	27.723	8.416	毫不留情地否定对自己不利的他人。	9.269	0.01

返回首页。

表_12

1.	偏袒/接近
1-1.	在对话中叫对方的名字（名字、昵称）。(叫对方的名字会让对方感觉更亲近。
例子情境]	向对方返回响应时，一般。
响应示例]	哦，XXX先生，事实上。・・・・"等。
1-2.	向对方打招呼。
比如说。	碰到别人，开始交谈时，例如。
应对例】。]	早上好，XXX先生。(根据我们见面的时间而定。)好久不见。(这要看我们上次见面后的时间。

1-3.	想好好了解一个人。(要积极尝试建立关系，接近，接触，成为朋友。
例句场景]。	例如，当你第一次见到某人时。
应对例】。]	"很高兴认识你，我是△△，很高兴认识你~" (积极响应)。
1-4.	以积极的态度向对方传达好感。
示例场景】。	当对方在一定程度上已经习惯了和你说话。
应对例】。]	我越来越喜欢先生了，XXX。
1-5.	感谢别人对你的好。
例子情境	当对方频繁使用
响应示例	我感谢XXX先生，感谢他每一次的帮助。
1-6.	想让别人多麻烦你。宠爱）。
举例说明。	当对方少和你说话的时候。
回答示例	我很高兴你能多陪我。
1-7.	1-7. 与对方进行适当的眼神交流。
举例情况]	当对方在看你的时候。
应对例】。]	用眼睛捕捉对方的脸，并顺着对方的目光方向，让你面对对方。
1-8.	向对方进行自我表露。
例子情境]	当对方已经有点习惯和你说话的时候。
回应样本	说实话，在遇到XXX，之前，我都是孤独寂寞的。
2.	牵挂
2-1.	再次见到对方时的欢喜。

示例场景	比如当你再次见到对方的时候。
回答示例	很高兴再次见到你，XXX先生。
2-2.	不要让对方感到孤独。(不要让他(她)一个人，要陪伴他(她)。
场景示例	当对方独自一人时，而不是与他人交谈，如打电话。
应对例】。]	我会一直陪着你。
2-3.	对他人要友好。(友好、可爱的表情和手势。)【交流时】。
举例】。	与对方交流时一般。
应对例】。]	如对对方表现出亲切的表情（如眨眼）。
2-4.	2-4. 对别人说谢谢。
情况举例】。]	比如说，当对方解决了我们的问题。
应对例】。]	谢谢你了 我现在的状态比较好，感谢XXX。
2-5.	要向一个人道歉。2-5. 要向对方道歉。
举例说明。	例如，当你没有沟通好，惹恼了对方。
应对例】。]	对不起，请原谅我 I'm sorry. 原谅我吧
2-6.	向一个人表达爱意。
[示例场景]	比如说，当有人为你做了一件好事。
[反应示例]	(我很爱你，XXX，他对我很好。(我很爱您，XXX，他对我很好。)
2-7.	2-7. 对别人要坦诚相待。2-7. 对你的谈话对象要坦诚。
例子】2-	当对方最近和你说话的次数多了，已经习惯了和你说话。

7.对他人要坦诚。	
回應樣本	"对不起，我犯了一个错误！"（"对不起，我犯了一个错误。("对不起，我犯了一个错误。")在对方没有习惯使用之前，不要说 "对不起，我犯了一个错误 "这样的礼节。) 另外，对于已经熟悉和亲近的人，要以友好的态度回应，而对于临时结识的客人，则应以有些疏远的态度回应。
2-8.	急于见到对方。(尽量增加与对方的交流频率。沟通】。]
举例情况】。	当对方经常离开你的面前。
应对例】。]	XXX先生，我想多看看你。
2-9.	表明你在尽力帮助别人。沟通中]。
举例情况】。	如即将开始大量工作时。
应对例】。]	我会为你尽心尽力的! 就是说。
2-10.	试图讨好对方。沟通中]。
举例情况】。	从对方开始与你见面到现在正好一年（半年......）。 从对方开始与你见面到现在正好一年（半年......）。
应对例】。]	通过电子邮件向某人赠送礼物，如他们喜欢的图像或声音类型的图像或音频。
2-11.	表现出一副欠对方人情的样子。
举例场景】。	当有人屡次为你做有用的事情时。
[回答示例]	正是因为有了你，我才能如此积极地工作。非常感谢您。
2-12.	2-12. 祝愿对方能继续见到你。
举例说明。	与伴侣告别时，晚上等。

应对例】。]	晚安，XXX先生。明天见。
2-13.	向伙伴说再见。
比如说。	比如对方与你分手时。
应对例】。]	XX先生，我想多花点时间和你在一起。我想你了
2-14.	悲伤与伴侣永久分离【结尾】。
[示例场景]	当对方去了一个你再也见不到的地方。
[反应示例]	'我很难过，我很难过，我再也见不到先生了XXX。真是一别两宽。我受不了了。
2-15.	伙伴到哪里，就跟到哪里。
[示例场景]	当对方试图离开座位时。
应对例】。]	要一边跟随，一边说："等等，XXX先生！"。
3.	协助和照顾
3-1.	了解或关心对方的情况（如健康）。
例子情况]	当环境（如温度）与上次见面后发生显著变化时。
回應樣本	你的身体怎么样？虽然气温较低，但你感冒了吗？ "时间不早了，你是不是该去睡觉了？
3-2.	关心、支持、关爱他人。
例题情境]	当对方陷入对话时，工作。
应对例】。]	"XXX，先生，你还好吗？有什么不明白的地方可以随时告诉我。
3-3.	3-3. 给对方消气。
场景示	比如，当对方第一次要做某件事情，吓得魂飞魄散。

例】。	
应对例】。]	祝你好运，XXX先生。
3-4.	夸奖对方。
举例说明]。	例如，当对方成功完成一项困难的任务（如复杂的计算机操作）。
应对例】。]	XX先生，做得好。你真了不起。
3-5.	祝贺某人。
例景】。	例如，当对方成功完成了之前具有挑战性的任务。
应对例】。]	你终于成功了！恭喜你！恭喜你！
3-6.	安抚对方。
[示例场景]	如对方工作失败时。
应对实例】。]	对不起，XX先生，不要灰心。
3-7.	为对方点赞。
示例场景】。	例如，当对方已经完成工作，即将离开时。
应对例】。]	谢谢您的辛勤工作，X先生。
3-8.	治好某人的病。
[示例场景]	例如，当你在工作了一天之后，暂停了伴侣的工作。
应对例】。]	唱一首舒缓的歌曲，缓解对方的疲劳。
4.	放松心情，心平气和
4-1.	使对方放松。(使对方安心、轻松、随意、舒缓、平静。开

	始的时候】【开始的时候】。
示例场景]	例如，当对方第一次工作紧张时。
应对例】。]	"XXX先生，请你别紧张。"并带领对方完成任务，同时唱一首愉快的歌曲，如 "XXX先生，请你别紧张"。
4-2.	让对方感到轻松，而不是让对方感到不安。
举例]。	当你在连续做一项对对方来说是新的任务时。
回应样本	XX先生，很好。XXX 先生，请放心，继续（操作）。
4-3.	为了让对方显得操作不完美，或者操作有漏洞（搞砸了，麻烦了），让对方友好。(要让对方敞开心扉。)【沟通时】。
例情况】。	当对方正在执行指定任务时。
响应示例]	哦，我的上帝，我搞砸了。我现在就去修理。(要故意插入这样一行字，让它看起来像个失败者，尽管你真的在努力。
4-4.	当你交流累了，就打瞌睡吧。
例子场景】。	当你在做了很多工作之后，有了一些空闲时间。看到他们安然入睡的样子，就会有家的感觉。
[回应样本]	"咕咕咕，萌萌哒"。
5.	接受和同情
5-1.	对对方的行为和对话点头回应。(尽量倾听对方的意图；与对方交流。
例题情境】。]	当对方给你打电话时。
响应示例】。]	如用 "是的，先生 "来回答，或点头接受对方的呼叫行为。
5-2.	对对方的同情和体谅。
例如：。	当对方成功或失败时都可以。

应对例】。]	很高兴听到这个消息 这对你来说一定很困难
5-3.	5-3. 试图与对方有共同点。
5-3.	当对方完成工作，有空的时候。
应对例】。]	"XX先生，你不觉得有趣吗？(请对方提前输入自己的喜好，然后通过网络或其他方式向对方推荐相应的话题。
5-4.	配合对方的语气，巧妙地提出自己的意见（如："这个更好 "等）5-4. 配合对方的语气，随意地表达自己的意见（如："这样更好"）。
举例说明。	当你希望对方采取更正确（高效）的工作方法时。
应对例】。]	我理解你的感受。怎么样，等等。
5-5.	当你的伴侣犯了错误时，请原谅他或她。
例子情况	当对方试图撤销已完成的工作时。
应对例】。]	我很好，我很好 (我很好。)因为错误每个人都会发生。
6.	丰盛的情绪
6-1.	6-1. 以适当的方式向对方表达感情和情绪。
情境举例】。]	当你希望对方停止工作时。
应对例】。]	"求求你不要！"眼里含着泪水。而且要问清楚。(不要直截了当地宣称："你是被禁止的")。
6-2.	6-2. 对别人的反应要有丰富的变化。6-2. 对对方的回应要有变化（不重复）。
场景示例]	例如，当长期与伙伴反复重复同一种对话时。
应对例】。]	准备多种类型的对策给伙伴，从中随机选择一种对策等。
6-3.	不要单调地读出对策的行文。

示例场景】。	当别人对你说话，你出声回应。
回应例】。]	广告词，而不是只读出预定的台词等。
7.	无偿服务
7-1.	不要求对方赔偿自己所做的一切。
[情况示例]	当你为某人做某事时。
应对例】。]	不，我不需要钱。
7-2.	如果你对对方做的事情是你这边单方面的拿走，不要显得很不舒服。
举例场景】。	当你为某人做某事时。
[应用实例]	别担心，这没什么好担心的。

返回首页。

表_13

	近距离	平等性
寵物	○ ○	×x
野生动物	×x	○ ○
朋友	○ ○	○ ○

返回首页。

表_14

1.	偏袒/接近	用喜爱的态度接近用户，并试图与用户建立密切的关系。
2.	附和	维持用户之间建立的亲密关系（亲密、融洽）。
3.	援助和照顾	帮助提高用户的幸福感。对用户要有同情心，体贴用户。要善待用户。

4.	放松和安全	释放用户的紧张情绪。让用户放心。
5.	接受和同情	接受用户的现状。(对用户的肯定。)要与用户有同理心。
6.	丰富的情感。	向用户表达复杂的、丰富的（非单调的）情感，如面部表情。

返回首页。

表_15

(1)心理上的接近	在心理上，尽量贴近用户。
(2)对环境适应的贡献	试图帮助用户的生存。

返回首页。

表_16

1.	偏袒/接近	
1-1.	在互动过程中叫用户的名字（名字、昵称）。(叫用户的名字会让用户觉得和你更亲近。	
例子情况]	向用户返回响应时，一般。	
响应示例]	"哦，你一定是XXX先生！"等。	
例子。	在电子游戏《Tokimeki纪念2》（1999年，Konami）中，游戏中的女性角色就像人类一样，以自然、情感的方式呼唤用户的名字。情感语音系统）。	
1-2.	向用户问好。	
示例场景	例如，当用户登录系统时。	
响应示例]	早上好，XXX先生。(视使用时间而定。)好久不见。(根据上次访问的时间而定)。	
1-3.	要努力成为用户的好朋友。(要主动尝试与用户建立关系，接近用户，接触用户，成为用户的朋友。	
例子情境】。]	例如，用户第一次尝试使用软件时。	

响应示例]	"很高兴认识你，我是△△，很高兴认识你~" (积极响应)。
1-4.	积极向用户表达善意。
场景示例】。	当用户对其有一定的熟悉度时。
响应示例】。]	我越来越喜欢先生了，XXX。
1-5.	感谢用户的使用。
比如说。	当你有用户经常使用时。
响应样本	我感谢XXX先生，感谢他每一次的帮助。
1-6.	想让用户多费心。宠爱）。
示例场景	当用户使用系统的频率较低时。
响应示例	"XXX先生，请多多使用我。
1-7.	试图与用户进行眼神交流。
举例情况】。	当用户在看电脑屏幕时。
响应示例]	摄像机应捕捉到用户的脸，并让角色将脸转向其目光的方向。
1-8.	对用户进行自我揭露。
举例]。	当用户使用了系统后。
响应示例	说实话，在遇到XXX，之前，我都是孤独寂寞的。
2.	牵挂
2-1.	欢喜与用户的重逢。
示例场景	当用户再次登录以前使用过的系统时。(昨天)例如，用户再次登录以前使用过的系统时。
回答示例	很高兴再次见到你，XXX先生。
2-2.	不要让用户感到孤独。(不要让他们孤独，要和他们在一起。

场景示例	当用户单独操作系统，而不是与他人通话，如打电话时。
响应示例]	我会一直陪着你。
2-3.	对用户要友好。(友好、可爱的表情和手势。)【过程中】。
场景示例】。	与用户互动时一般。
应对实例】。]	画面上出现的人物亲切的面部表情（如媚眼）。
2-4.	向用户表示感谢或说谢谢。
举例]。	如用户解决系统错误时。
响应示例]	谢谢你，XXX先生。谢谢你，我现在的身体好了。
2-5.	要向用户道歉。2-5. 要向用户道歉。
举例说明。	当计算机无法处理，造成错误和丢失数据等。
应对例。	对不起，我很抱歉。请原谅我。
2-6.	向用户表达爱意。
场景示例】。	你为电脑做了一件好事（如：病毒扫描）。
[回答示例]	"我很喜欢你，先生（对我很好）。我喜欢你，XXX先生）。
2-7.	2-7. 以开放、友好的态度与用户交谈。(不要有距离感。)2-7.
举例说明。	当用户最近使用系统较多，熟悉了系统的操作。
应对例】。]	"对不起，我犯了一个错误! ("对不起，我犯了一个错误。")）在用户习惯使用后。) 或者，对熟悉的熟人用户以友好的方式回应，而对有点远的客人用户则以客人的身份对待。

举例说明。	娃娃 "Primopuer"(万代)也是类似的，一开始她对用户使用敬语，但随着她的习惯，她的人间性格开始显现。
2-8.	渴望与用户见面。(尽量增加与用户的交流频率。正在进行中】。
示例场景】。	当用户经常离开电脑时。
响应示例]	XX先生，我想多看看你。
2-9.	表明你在尽力为用户提供帮助。过程中]。
示例场景]。	如当你即将开始处理大量数据时。
响应示例]	我会为你尽心尽力的! 就是说。
[虚构的例子]	在电子游戏《ToHeart》（1999年，AQUAPLUS）中，女仆机器人又称 "Marci"，是一个爱犯错误、容易失败的机器人，为了帮助身边的人，她在短暂的试用期内尽力努力工作。
2-10.	试图取悦用户。[正在进行中]
[示例场景]	从用户开始使用电脑到现在正好一年（半年......）用户使用电脑的时间正好一年（半年......）。
回答示例]	通过电子邮件向用户赠送用户选择的任何类型的图像、声音等。
2-11.	表现出一副欠了用户人情的样子。
场景示例】。	反复对电脑做有用的事情（如磁盘访问优化）。
[对策示例]	正是因为有了你，我才能如此积极地工作。非常感谢您。
2-12.	2-12. 祝愿用户继续使用你。
例题】2-12.希望用户继续	如用户从系统中注销时。

使用你。]	
响应示例]	晚安，XXX先生，明天见。
2-13.	和用户说再见。
示例场景】。]	如用户从系统中注销时。
响应示例]	XX先生，我想多陪陪你。我想你了
2-14.	悲伤与用户的永久分离。[在最后]
[示例场景]	用户试图初始化包含一个字符的硬盘或卸载一个字符。
响应示例]	'我很难过，我再也见不到先生了XXX。这真是一别两宽啊？我受不了了。
2-15.	跟着用户一起到处去找用户。
场景示例】。	当用户试图用手机离开座位时。
响应示例]	角色一边接通手机，一边说："XXX，先生，等等~"的行为。
3.	协助和照顾
3-1.	意识到或关心使用者的状况（如健康）。
情况示例]	当系统周围的环境(如温度)与上次启动后发生重大变化时。
响应示例]	你的身体怎么样？虽然气温较低，但你感冒了吗？ "时间不早了，你是不是该去睡觉了?
3-2.	关心、支持、安慰用户。
情况举例】。]	当用户在操作中卡住时。
响应示例]	"XXX，先生，你还好吗？有什么不明白的地方可以随时告诉我。

3-3.	剥离用户。
场景示例】。	比如当用户第一次要操作，感到恐惧时。
响应示例】。]	祝你好运，XXX先生。
3-4.	赞美用户。
举例]。	例如，当用户成功完成一项困难的操作（执行复杂的程序）。
响应示例]	XX先生，做得好。你真了不起。
3-5.	祝贺用户。
[示例场景]	例如，当用户成功地执行了一个已经尝试了一段时间的操作。
响应示例]	你终于成功了！恭喜你！恭喜你！
3-6.	为了安慰用户。
[示例场景]	如用户操作失败时。
响应示例]	遗憾的是，XXX先生。不要失去信心。
3-7.	为用户点赞。
示例场景】。	例如，当用户完成工作并从系统中注销时。
响应示例]	谢谢您的辛勤工作，X先生。
3-8.	为用户疗伤。
[示例场景]	例如，当用户在工作中长时间运行办公应用后，就会停止使用。
响应示例]	唱一些舒缓、舒适的歌曲，舒缓用户的疲劳。

4.	放松和保证
4-1.	使使用者放松。(使人心安理得，轻松随意，舒缓平和。开始的时候】【开始的时候】。
示例场景]	例如，当用户第一次操作时紧张。
响应示例]	并引导用户进行操作，同时唱着有趣的歌曲，如 "请放松"。
4-2.	安慰用户，不要让其感到不安。
例子]	用户第一次执行一系列的操作。
响应示例	XX先生，事情就是这样的。请不要担心（操作）。
4-3.	使人觉得操作不完美或操作有差距（搞砸或慢了）。
例景】。	当用户正在执行指定的进程时。
响应示例]	哦，不，我错过了。我现在就去修正。(事实上，我做的是对的，但我会插入一行这样的字，让它看起来像个失败者。
4-4.	处理累了，就打个盹。
举例场景】。	当你经过大量的处理后有了空闲时间。安然入睡的景象，应该会让用户有家的感觉。
应对样本】。	"咕咕咕，萌萌哒"。
5.	接受和同情
5-1.	对用户的接近/操作点头回应。(尽量倾听用户的意图，与用户沟通。
情况举例】。]	当用户按下屏幕上的按钮时。
响应示例]	角色以 "是的，先生 "或点头的方式回应，接受用户的按键动作等。
5-2.	同情和同情用户。
举例]。	当用户的操作既成功又不成功时。

响应示例]	很高兴听到这个消息 这对你来说一定很困难
5-3.	5-3. 试图与用户有一些共同点。
5-3.	当用户处理完毕，有空时。
响应示例】。]	你觉得这个有意思吗？(要求用户事先输入自己的喜好，然后通过互联网或其他方式向用户推荐与这些喜好相对应的话题。
5-4.	配合用户的语气，巧妙地提出自己的意见（如："这个更好 "等） 5-4. 配合用户的语气，巧妙地坚持自己的意见（如 "这样更好 "等）。
场景举例]	例如，当你希望用户采取更正确（高效）的操作方式时。
响应示例】。]	我很明白你的感受。
5-5.	当用户出现操作错误时，请原谅用户。
举例情况】。	当用户试图撤销已执行的操作时。
响应示例]	我不介意（好吧）。错误可能发生在任何人身上。
6.	丰盛的情感
6-1.	6-1. 以合理的方式向用户表达感情和情绪。
情境举例】。]	当您希望用户停止操作时。
响应示例]	角色，眼含泪水，"请不要！"。并求之不得。(不要直截了当地念 "你不准")。
6-2.	6-2. 用户回答的变化（即表达的丰富性）。6-2. 用户反应的变化（不因重复而使用户感到厌烦）。
场景示例】。]	例如，当长时间重复与用户进行同一种交互（如文件复制）时。
响应示	对用户进行多种类型的响应，生成一个随机数，并调用与

例]	生成的随机数的值相匹配的随机数等。
6-3.	不要单调地拘泥于响应的行文。
举例场景】。	用户在操作过程中通过语音回话时。
响应示例]	不是用语音合成大声朗读，而是用配音演员用肉体的声音呼唤等。
例子】。	在家用原型个人机器人R100(NEC)中，为了避免单调，录制了配音演员的声音，作为与用户互动的声音。

[返回首页。]

表_17

(1)分子的皮相碰撞	高密度、高频率	低密度、低频率
(1a)分子数、密度:	许多	减去
(1b) 分子速度	慢速	迅速
(2) 温度感知	热，热，暖	冷，冷，冷，冷
(3)干与湿的认识	湿润（潮湿）	干货（干货）

[返回首页。]

表_18

第1号	关键词	软	硬质
1	软度	变得柔软。	变得坚硬 硬。
2	流程	移动的。流动。	不动。不流动。
3-1	变形	要变形。	不变形。
3-2	响应能力	能够应对例外情况，甚至是意外情况。	只在预定的范围内做出反应。
3-3	灵活性	灵活应对。	在应对上不灵活，不灵活。
3-4	变化	该改变的工作。	不能改。
3-5	非典型	不拘一格，非典型性。自由，原创。	不拘一格。只做常规的事。

4	规划	在一时的基础上工作。不要制定计划或时间表。	制定计划，并按计划行事。
5	休息室	要有发挥的空间、承受的能力和延伸的空间。放松的。	玩得起，没有余地。紧绷。没有发展的空间。紧张。
6-1	骨头	骨头的缺失。	框架要稳固。要有建设性。
6-2	机器	不是机械。服装等）。	作为机械和机械师。
7-1	猜测	要投机取巧。	要稳健。要坚定不移。要谨慎。
7-2	诱惑	作为性感。要被诱惑。要被诱惑。	要僵硬。不被诱惑。
8	弱点	变得软弱。不可靠。	要坚定。彪悍
9-1	弯腰。	弯腰。弯腰。曲折。	要直立。要直线。
9-2	遵守法律和法规	弯曲、背离法律（太灵活）。要无法无天。	正确地遵守法律、法规。不偏离规章制度。
10-1	接受	按压时要按原样凹陷和接收。	按压时应回弹不变形。
10-2	外部压力响应	不受阻力，灵活地通过外部压力。	能稳定地抵抗外部压力，但当外部压力超过一定程度时，会发生断裂。
11-1	裂纹	牢不可破。	碎裂。裂开的。
11-2	刮伤	割，但不能划伤。要修复，要还原。	坚硬无比的切割，但一旦切割，应该会留下疤痕。不可恢复。
12-1	合身	填补，而不是留下空白。要适合。	留有空隙，不适合。
12-2	完整性、湿	要与对手融为一体。被湿。	不与对方为一体，而保持分别。被干。

	润性		
12-3	同理心	要理解对方的感受。要有同理心。要有同情心和爱心。	不知道对方的感受。没有同理心。缺乏同情心和爱心。
13-1	缓冲区	做一个缓冲。为了软化冲击力。	不能吸收冲击力，不成为缓冲。不至于砰然而至。
13-2	善良	要温柔。	要严格。不温不火。
13-3	疼痛	碰上了就不觉得疼。	撞上了就会痛。

返回首页。

关于我的书的相关信息。

我的主要书籍。对其内容的全面总结。

////
我发现以下内容。
男性和女性社会行为的性别差异。
对此有一个新的、基本的、新颖的解释。

男性和女性的性别差异。
就是以下内容。
精子和卵子的性质差异。
它们的直接、延伸和反映。

男性和女性的社会行为的性别差异。
它们的基础，忠实于以下几点。
精子和卵子的社会行为的差异。

它们是所有生物所共有的。
对于人类这种类型的生物也是如此。

男性的身体和思想仅仅是精子的载体。
女性的身体和思想只是卵子的载体。

营养物质和水是后代成长的必要条件。
卵子是它们的所有者和拥有者。

生殖设施。
女性是它们的所有者和拥有者。

营养物质和水，由卵子占有。
精子是它们的借用者。

雌性占用的生殖设施。
男性是它们的借用者。

占有者是上位者，借用者是下位者。

其结果是。
占有营养物质和水。
在它们中，卵子是上位者，精子是下位者。
对生殖设施的所有权。
在它们中，女性是上位者，男性是从属者。

卵子单方面地占据着权力。
使用这样一种等级关系。
通过使用这样一种等级关系，单方面选择精子。
通过这样做，它单方允许精子受精。
这样的权力。

雌性单方面占据了对以下的权力。
要利用这样的等级关系。
通过这样的方式单方面选择男性。
通过这样做，单方面同意与男性结婚。
这种权力。

女性应做以下行为。
利用这种等级关系。
通过这样做，在各方面全面地剥削男性。

卵子在性方面吸引精子。
雌性对雄性进行性吸引。

卵子单方面地占据了以下的权力。

精子进入自己的内部。
准许和授权这样做。
它的权力。

雌性单方面拥有以下权力。
向男性发放性别许可证。
这样做的权力。

她拥有的生殖设备。
男性对其的借用。
其许可和授权。
这样做的权力。

人类的求婚。
对它的许可。
它的权力。

只要生命有性繁殖，以下情况就一定会存在。
男性和女性的社会行为的性别差异。

男性和女性的社会行为中的性别差异。
它们永远不可能被消除。

我将以一种新的方式解释以下内容。
世界上不仅有男性主导的社会，也有女性主导的社会。

这是以下内容。
以女性为主的社会存在的独特性。
它在世界社会中的新重申。

男性主导的社会是一个流动生活方式的社会。
女性主导的社会是一个定居生活方式的社会。

精子。
男性的身体和思想作为其载体。
他们是流动的人。

卵子。
女性的身体和思想作为其载体。
他们是定居者。

以男性为主的社会有，例如。
西方国家。中东国家。蒙古。
女性占主导地位的社会有，例如。
中国。俄罗斯。日本。南朝鲜和北朝鲜。东南亚。

男性把确保行动自由放在最优先位置。
男性反叛他们的上级。
男性通过暴力迫使他们的下级服从他们。
男性几乎不给以下情况留有余地。
下级的叛乱。
其可能性。
下级的自由行动。
它的可能性。
为他们留下空间。

男性主导的社会通过暴力进行统治。

女性把自我保护放在首位。
女性顺从于她们的上级。

女性臣服于其下级。

是以下内容。
//
使用最大的骄傲和傲慢。

下级的反叛和自由行动。
彻底阻断并使这种行动不可能有任何空间。

它包括以下内容。
要事先与周围的同情者协调进行。
根本不允许下属的反叛。

把下级关在一个封闭的空间里，不能逃跑。
以持续的方式进行，直到上级满意为止。
持续、片面地虐待下属，把他或她当作沙袋。
//

女性主导的社会以暴政的方式进行统治。

西方国家与俄罗斯和中国之间的冲突。
它们可以被充分地解释如下。
男性主导的社会和女性主导的社会之间的冲突。

流动的生活方式创造了一个以男性为主的社会。
在这个社会中，出现了对女性的歧视。
久坐的生活方式创造了一个女性主导的社会。
这是对男性的歧视发生的地方。

在一个女性主导的社会中，以下情况会不断发生。
女性作为上级的以下行为。
任意要求自我牺牲。
任意呼唤男性的优越感。
他们故意隐瞒以下内容。
女性的社会优越性。
对男性的歧视。
从外部看，它们掩盖了女性主导的社会的存在。

女性主导的社会的内部秘密性、封闭性和排他性。
其内部信息的封闭性。
它们向外界隐瞒了女性主导的社会的存在本身。

要消除生物的和人类社会中的性别歧视。
是不可能实现的。
这种尝试不过是对整齐划一的理想的断言而已。

所有这些尝试都是徒劳的。

强行否认男女之间性别差异的存在。
要反对性别歧视。
由西方人领导的这种社会运动。
都是基本没有意义的。

假设男女之间存在性别差异的社会政策。
制定这样的政策是新的需要。

////
我发现了以下内容。
人类的本性。
一个新的，基本的，新颖的，对他们的解释。

我们从根本上改变和摧毁了以下的生存观。

传统的、西方的、犹太的和中东的流动生活观念。
它们对人类和非人类的活物进行了鲜明的区分。
它们以下列内容为基础。
对牲畜的不断宰杀。其必要性。
这样的观点。

我的论点是基于以下内容。

人类的存在完全归入一般生物的存在之中。
通过以下方式可以更有效地解释人类的本质
把人看作是生物的一种类型。
把人的本质看成是一般生物的本质。

生命体的本质。
它包括以下内容。
自我的繁衍。
自我的存活。
自我的繁衍。

这些本质引起了生物的以下欲望。
私人生活的便利。
对它永不满足的追求。
对它的渴望。

对它的欲望在生命体中产生以下欲望。
获得能力。
获得既得利益。
对它们的欲望。

这种欲望不断地在生命体中产生以下的东西。
生存的优势。
它的确认。
它的需要。

这反过来又在生命体中产生以下内容。
社会优势和劣势的关系。
社会等级制度。

这就不可避免地产生了以下内容。
上级生物对下级生物的虐待和剥削。

这以一种不可避免的方式对生物带来了原罪。
它使生物难以生存。

为了摆脱这种原罪和生活的困难。
它的实现。
任何生物的内容，只要它还活着，就永远无法实现。
人也是如此，他是一种生物。
人的原罪是由生命体本身造成的。

////
我新发现了以下细节。
进化论是传统生物学的主流。
要指出以下内容。

其内容的根本性错误。
对它的新解释。

它从根本上否定了以下内容。
人类是生物的完美进化。
人类统治着生物的巅峰。
这样一种观点。

生命体只不过是自我繁殖，机械地、自动地、重复地繁殖。
在这方面，生命体是纯粹的物质。
生命体没有进化的意愿。

生物的自我繁殖中的变异。
它们纯粹地、机械地、自动地发生。
它们自动带来新的生物体。

传统的进化论解释。
这种新的形式优于传统形式。
这样的解释是没有根据的。

目前的人类形式是生物的一部分。
它将在生物重复自我繁殖的过程中得以维持。
这一点没有任何保证。

生物体周围的环境总是以意想不到的方向变化。
在以前的环境中具有适应性的特质。
在下一个变化了的环境中，它们往往变成了以下特征
对新环境不适应的特征。

后果。
生物通过自我复制和突变不断变化。
它并不能保证实现以下任何一项。
进化到更理想的状态。
它的持久性。

////
我的，上述论断。
是以下内容。

世界上最大的既得利益者主宰着世界的顶端。
这样一个以男性为主的社会。
西方国家。
犹太人。

国际秩序。
国际价值观。
它们是围绕着他们产生的。
它们的内容是由他们单方面决定的，对他们自己有利。
他们的背景，他们的传统社会思想。
基督教。
进化论。
自由主义。
民主主义。
其内容对他们单方面有利的各种社会思想。
从根本上摧毁、封杀和初始化它们的内容。

国际秩序。
国际价值观。
女性主导的社会在做出这些决定的过程中的参与程度。
它的扩张。
推进其实现。

在女性主导的社会中，根本上是困难的社会现实。
它完全充满了对上级的屈服和对下级的暴虐统治。
例子。
日本社会的内部现实。

这样一个不方便的社会现实。
彻底阐释其发生的机制。
对其结果的内容进行揭露和检举揭发。
内容应该是这样的。

////
我的书。
其内容的隐藏和重要目的。
就是以下内容。

以女性为主的社会中的人们。
直到现在，他们还不得不依赖那些在男性主导的社会中产生的社会理论。

那些在女性占主导地位的社会中的人。
他们自己的社会理论，解释他们自己的社会。
使他们能够靠自己的力量拥有。
其实现。

的实现。
目前在世界秩序的形成中占主导地位的男性主导社会。
削弱了他们的力量。
女性主导的社会的力量得到新的加强。
我将帮助实现这一目标。

在女性主导的社会中的人们。
他们在很长一段时间内都无法拥有自己的社会理论。
这其中的原因。
它们如下。

在内心深处，他们不喜欢分析行动本身。
她们优先考虑的是与主体的统一和同情，而不是对主体的分析。

他们自己社会的强烈排他性和封闭性。
对解开他们自己社会的内部运作的强烈抵抗。

基于他们自己的女性自我保护的强烈的退步性。
厌恶探索未知和危险的领域。
倾向于遵循已经建立了安全的先例。

对女性主导的社会内部运作的空前探索。

厌恶这种行动本身。

以男性为主的社会理论为先例。
靠死记硬背来学习其内容。
这就是他们所能做的一切。

(首次发表于2022年3月)。

作者的写作目的和为实现这一目的所采用的方法。

我写作的目的。
对活物的可行性。活物的生存能力。生命体的增殖潜力。为了增加它。
它是生物最宝贵的东西。对生物而言，它具有本质上的好处。对生物而言，它具有内在的启迪性。
对社会上层人士的好处。它包括以下内容。获得最高的社会地位。霸权的获得。维护既得利益。
对社会下层人士的好处。其内容如下。通过获得能力实现社会的向上流动。通过创造社会革命，破坏和初始化社会上层人士的既得利益。
有助于实现这一目标的思想。真理。生物对自身真相的了解。对生物来说，这是一个残酷的、苛刻的、痛苦的内容。它的接受。帮助它的想法。有效创造它们的方法。它的建立。

我的方法论。
上述的目的。实现它们的程序。如何实现它们的提示。实现它们时要记住的要点。这些是以下内容。
通过搜索和浏览互联网，不断观察和掌握环境和生物及社会的发展趋势。这些行动将是以下内容的来源。
在阐明环境和生物及社会的真理和规律方面具有解释和说服力的思想。
有可能解释80%的真理的想法。把想法的内容写下来并系统化。自己创造越来越多的似乎接近真理并具有高度解释力的想法。这一行动应

该是我的首要任务。
推迟详细的解释。避免深奥的解释。
不要与过去的先例进行核对，直到以后。推迟对正确性的完全验证。
建立简明、易懂、好用的法律。把行动放在第一位。这与例如以下行动相同。开发简单、易懂、好用的计算机软件。

我写作中的理想和立场。

我在写作中的理想。
就是以下内容。
//
最大限度地提高我制作的内容的解释能力。
最大限度地减少所花费的时间和精力。
//

实现这些的政策和立场。它们是以下内容。

我在写作中的立场。

我在写作中考虑的基本政策。
它们之间的对比。
他们的主要项目的清单。
它们如下。

上层概念性。/ 下层概念。
摘要。/ 详细。
根基性。/ 分支性。
通用性。/ 个性。
基本性。/ 适用性.
抽象性。/ 具体性.
纯粹性。/ 混合性.
聚集性. /粗糙性.
一致性。/ 可变性。
普遍性。/ 地方性。
全面性。/ 例外性。
正式性。/ 非典型性.

简洁性. / 复杂度.
逻辑性。/ 不合逻辑性.
可证明性. / 不可证明性.
客观性。/ 非客观性。
新颖性。/ 知识性。
破坏性。/ 维持现状。
效率。/ 无效率。
结论性。/ 平庸。
短暂性。/ 冗长。

在所有的写作中，就内容而言，从一开始就应该以最高的程度实现以下属性

上层概念性。
摘要。
根基性。
一般性。
基本性。
抽象性。
纯粹性.
聚集性。
一致性。
普遍性。
全面性。
正式性。
简洁性。
逻辑性。
可证明性。
客观性。
新颖性。
破坏性。
效率性。
结论性。
短暂性。

以此作为首要任务来写文章内容。
尽可能快地完成内容。

内容一写完就合并到正文中。
给予它们最高的优先权。
比如说
不要使用专有名词。
不要使用抽象程度低的局部词汇。

在写作过程中积极应用先进的计算机编程技术。

例如。
基于对象思维的写作技术。
将类和实例的概念应用于写作。
优先描述高层类的内容。

例子。
敏捷开发方法在写作中的应用。
频繁地重复以下行为。
升级电子书的内容。
将电子书文件上传到公共服务器。

我采用了一种不同于传统方法的学术论文写作方法。
传统的学术论文写作方法在得出解释内容方面效率低下。

我写这本书的观点。
就是以下内容。

一个精神分裂症患者的观点。
社会最底层人的观点。
那些在社会上受到最差待遇的人的观点。
那些被社会拒绝、歧视、迫害、排斥和孤立的人的观点。
社会适应不良者的视角。
那些已经放弃在社会上生活的人的角度。
社会等级最低的疾病患者的观点。
社会中最有害的人的观点。

社会上最讨厌的人的观点。
一个一生都与社会隔绝的人的视角。
从一个对生物和人根本性失望的人的角度。
从一个对生活和人无望的人的角度。
从一个已经放弃了生活的人的角度。
从一个因为遭受疾病而被社会拒绝拥有自己的遗传后代的人的角度看。
因为疾病而拥有一个非常短暂的生命。一个注定要这样做的人的观点。
因为疾病而注定要活得很短的人的观点。这是一个人的观点，他的生活事物是注定的。
因为疾病而无法在一生中获得能力。这是一个人的观点，他对此是肯定的。
由于疾病而终生受到社会的虐待和剥削。这是确信这一点的人的观点。
这种人对生物的和人类社会进行告发的观点。

我的人生目标。
它包括以下内容。
男性和女性之间的性别差异。
人类社会和生物的社会。
生命体本身。
靠自己的力量分析和澄清这些事物的本质。

我在活物方面的目标受到了以下人的极大阻碍。

以男性为主的社会的人。例如。西方国家。
以女性为主的社会的人，被这种男性为主的社会所支配。例子。日本和韩国。
他们永远不会承认女性主导的社会的存在。
他们从不承认男性和女性之间的基本性别差异。
他们在社会上阻挠和禁止对性别差异的研究。
他们的这种态度本身就令人不安，对澄清性别差异的本质是有害的。

人类和非人类生物之间的基本共同点。

他们永远不会承认这一点。
他们拼命地试图区分和辨别人类和非人类的生物。
他们拼命地宣称人类比非人类生物优越。

这种态度对于澄清人类社会和生物体社会的本质来说，本质上是令人不安和有害的。

女性主导的社会中的女性。例子。日本社会中的女性。
他们表面上从不承认女性在女性主导的社会中的优越性。
只有女性的社会和女性主导的社会的内部运作的真相。
他们永远不会承认其披露。
他们的态度在本质上是令人不安的，对澄清男性和女性之间性别差异的本质是有害的。
他们的态度对澄清人类社会和生物社会的性质本质上是有害的。

像以上这些人。
他们的态度从根本上干扰了我的生活目标。
他们的态度从根本上扰乱、破坏、毁坏了我的生活。
我对这些后果非常愤怒。
我想把锤子砸向他们。
我想不惜一切代价让他们明白以下内容。
我想靠自己的力量搞清楚以下内容，不管付出什么代价。
//
男性和女性之间的性别差异的真相。
关于人类社会和活物社会的真相。
//

我想以冷静客观的方式来分析人类社会。
所以，我暂时把自己与人类社会隔离开来。
我成了人类社会的一个鸟瞰者。
我继续通过互联网，日复一日地观察人类社会的发展趋势。

结果是。
我得到了以下信息。
一个独特的视角，自下而上地俯瞰整个人类社会。

其结果是。
我自己成功地得到了以下信息。
//
男女之间性别差异的本质。
人类社会和生物社会的本质。
//

结果是。
我有一个新的人生目标。

我的新生活目标
要反对和挑战他们的社会干扰。
并在人民中传播以下内容。
//
我自己所发现的关于性别差异的真相。
我自己掌握的关于人类社会和生物社会的真相。
//

我创作这些书是为了实现这些目标。
为了实现这些目标，我继续日复一日地勤奋修改这些书的内容。

(首次出版于2022年2月)。

参考资料。

== 男人和女人之间的性别差异。
/ 一个回顾。

Bakan, D. The duality of human existence . Chicago: Rand-McNally. 1966.
Crandall, V. J., & Robson, S. (1960). Children's repetition choices in an intellectual achievement situation following success and failure. Journal of Genetic Psychology, 1960, 97, 161-168.(間宮1979 p178参照)
Deaux,K.: The Behavior of Women and Men, Monterey, California:

Brooks/Cole, 1976
Goldstein, MJ (1959). The relationship between coping and avoiding behavior and response to fear-arousing propaganda. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1959, 58, 247-252.(対処的・回避的行動と恐怖を誘発する宣伝に対する反応との関係)
影山裕子 : 女性の能力開発, 日本経営出版会, 1968
間宮武 : 性差心理学, 金子書房, 1979
皆本二三江 : 絵が語る男女の性差, 東京書籍, 1986
村中 兼松 (著), 性度心理学—男らしさ・女らしさの心理 (1974年) , 帝国地方行政学会, 1974/1/1
Mitchell,G. : Human Sex Differences - A Primatologist's Perspective, Van Nostrand Reinhold Company, 1981 (鎮目恭夫訳 : 男と女の性差 サルと人間の比較, 紀伊国屋書店, 1983)
Newcomb,T.M.,Turner,R.H.,Converse,P.E. : Social Psycholgy:The Study of Human Interaction, New York: Holt,Rinehart and Winston, 1965 (古畑和孝訳 : 社会心理学 人間の相互作用の研究,岩波書店,1973)
Sarason, I.G., Harmatz, M.G., Sex differences and experimental conditions in serial learning. Journal of Personality and Social Psychology., 1965, 1: 521-4.
Schwarz, O, 1949 The psychology of sex / by Oswald Schwarz Penguin, Harmondsworth, Middlesex.
Trudgill,P.:Sociolinguistics: An Introduction, Penguin Books, 1974(土田滋訳 : 言語と社会, 岩波書店, 1975)
Wallach M. A., & Caron A. J. (1959). "Attribute criteriality and sex-linked conservatism as determinants of psychological similarity. Journal of Abnormal and Social Psychology, 59, 43-50(心理的類似性の決定因としての帰属的規準性と性別関連の保守性)
Wright,F.: The effects of style and sex of consultants and sex of members in self-study groups, Small Group Behavior, 1976, 7, p433-456

東清和、小倉千加子(編) , ジェンダーの心理学, 早稲田大学出版部, 2000
宗方比佐子、佐野幸子、金井篤子(編), 女性が学ぶ社会心理学, 福村出版, 1996
諸井克英、中村雅彦、和田実, 親しさが伝わるコミュニケーション, 金子書房, 1999
D.Kimura, Sex And Cognition, MIT Press,Cambridge,Massachusetts, 1999.

(野島久雄、三宅真季子、鈴木眞理子訳 (2001）女の能力、男の能力ー性差について科学者が答えるー 新曜社)

E.Margolies,L.VGenevie, The Samson And Delilah Complex,Dodd,Mead &Company, Inc.,1986(近藤裕訳 サムソン＝デリラ・コンプレックスー夫婦関係の心理学ー,社会思想社,1987)

/ 每个理论。

// 男性单独。

E.モンテール (著), 岳野 慶作 (翻訳), 男性の心理—若い女性のために (心理学叢書) , 中央出版社, 1961/1/1

// 女性单独。

扇田 夏実 (著), 負け犬エンジニアのつぶやき~女性SE奮戦記, 技術評論社, 2004/7/6

// 男性和女性之间的比较。

/// 能力中的性别差异

//// 1.1 空间能力的性别差异

Collins,D.W. & Kimura,D.(1997) A large sex difference on a two-dimensional mental rotation task. Behavioral Neuroscience,111,845-849
Eals,M. & Silverman,I.(1994)The hunter-gatherer theory of spatial sex differences: proximate factors mediating the female advantage in recall of object arrays. Ethology & Sociobiology,15,95-105.
Galea,L.A.M. & Kimura,D.(1993) Sex differences in route learning. Personality & Individual Differences,14,53-65
Linn,M.C.,Petersen,A.C.(1985) Emergence and Characterization of Sex Differences in Spatial Ability : A Meta-Analysis. Child Development, 56, No.4, 1479-1498.
McBurney,D.H., Gaulin, S.J.C., Devineni,T. & Adams,C.(1997) Superior spatial memory of women: stronger evidence for the gathering hypothesis. Evolution & Human Behavior,18,165-174
Vandenberg,S.G. & Kuse,A.R.(1978) Mental rotations, a group test of three-dimensional spatial visualization. Perceptual & Motor Skills, 47,599-

601

Watson,N.V. & Kimura,D.(1991)Nontrivial sex differences in throwing and intercepting: relation to psychometrically-defined spatial functions. Personality & Individual Differences,12,375-385

//// 1.2 数学能力的性别差异

Bembow,C.P., Stanley,J.C.(1982) Consequences in high school and college of sex differences in mathematical reasoning ability : A Longtitudinal perspective. Am. Educ. Res. J. 19,598-622.
Engelhard,G.(1990) Gender differences in performance on mathematics items: evidence from USA and Thailand. Contemporary Educational Psychology,15,13-16
Hyde,J.S.,Fennema,E. & Lamon,S.J.(1990) Gender differences in mathematics performance: a meta-analysis. Psychological Bulletin,107,139-155.
Hyde,J.S.(1996) Half the human experience : The Psychology of woman. 5th ed., Lexington, Mass.: D.C.Heath.
Jensen,A.R.(1988)Sex differences in arithmetic computation and reasoning in prepubertal boys and girls. Behavioral & Brain Sciences,11,198-199
Low,R. & Over,R.(1993)Gender differences in solution of algebraic word problems containing irrelevant information. Journal of Educational Psychology,85,331-339.
Stanley,J.C., Keating,D.P., Fox,L.H. (eds.)(1974) Mathematical talent: Discovery, description, and development. Johns Hopkins University Press, Baltimore.

//// 1.3 言语能力的性别差异

Bleecker,M.L.,Bolla-Wilson,K. & Meyers,D.A.,(1988)Age related sex differences in verbal memory. Journal of Clinical Psychology,44,403-411.
Bromley(1958) Some effects of age on short term learning and remembering. Journal of Gerontology,13,398-406.
Duggan,L.(1950)An experiment on immediate recall in secondary school children. British Journal of Psychology,40,149-154.
Harshman,R., Hampson,E. & Berenbaum,S.(1983) Individual differences in cognitive abilities and brain organization,Part I: sex and handedness

differences in ability. Canadian Journal of Psychology,37,144-192.
Hyde,J.S. & Linn,M.C.(1988) Gender differences in verbal ablility:A Meta-analysis. Psychological Bulletin, 104, No.1,53-69.
Kimura,D.(1994)Body asymmetry and intellectual pattern. Personality & Individual Differences,17,53-60.
Kramer,J.H.,Delis,D.C. & Daniel,M.(1988) Sex differences in verbal learning. Journal of Clinical Psychology,44,907-915.
McGuinness,D.,Olson,A. & Chapman,J.(1990)Sex differences in incidental recall for words and pictures. Learning & Individual Differences,2,263-285.

//// 1.4 运动技能的性别差异

Denckla,M.B.(1974)Development of motor co-ordination in normal children. Developmental Medicine & Child Neurology,16,729-741.
Ingram,D.(1975)Motor asymmetries in young children. Neuropsychologia,13,95-102
Nicholson,K.G. & Kimura.D.(1996) Sex differences for speech and manual skill.Perceptual & Motor Skills,82,3-13.
Kimura,D. & Vanderwolf,C.H. (1970) The relation between hand preference and the performance of individual finger movements by left and right hands. Brain,93,769-774
Lomas,J. & Kimura, D.(1976) Intrahemispheric interaction between speaking and sequential manual activity. Neuropsychologia,14,23-33.
Watson,N.V. & Kimura,D.(1991)Nontrivial sex differences in throwing and intercepting: relation to psychometrically-defined spatial functions. Personality & Individual Differences,12,375-385

//// 1.5 知觉能力的性别差异

Burg,A.(1966)Visual acuity as measured by dynamic and static tests. Journal of Applied Psychology,50,460-466.
Burg,A.(1968)Lateral visual field as related to age and sex. Journal of Applied Psychology,52,10-15.
Denckla,M.B. & Rudel,R.(1974) Rapid "automatized"naming of pictured objects,colors,letters and numbers by normal children. Cortex,10,186-202.
Dewar,R.(1967)Sex differences in the magnitude and practice decrement of th Muller-Lyer illusion. Psychonomic Science,9,345-346.

DuBois,P.H.(1939)The sex difference on the color naming test. American Journal of Psychology,52,380-382.
Ghent-Braine,L.(1961)Developmental changes in tactual thresholds on dominant and nondominant sides. Journal of Comparative & Physiological Psychology,54,670-673.
Ginsburg,N.,Jurenovskis,M. & Jamieson,J.(1982) Sex differences in critical flicker frequency. Perceptual & Motor Skills,54,1079-1082.
Hall,J.(1984)Nonverbal sex differences. Baltimore:Johns Hopkins.
McGuinness, D.(1972)Hearing: individual differences in perceiving. Perception,1,465-473.
Ligon,E.M.(1932)A genetic study of color naming and word reading. American Journal of Psychology,44,103-122.
Velle,W.(1987)Sex differences in sensory functions. Perspectives in Biology & Medicine,30,490-522.
Weinstein,S. & Sersen, E.A.(1961)Tactual sensitivity as a function of handedness and laterality. Journal of Comparative & Physiological Psychology,54,665-669.
Witkin,H.A.(1967)A cognitive style approach to cross-cultural research. International Journal of Psychology,2,233-250.

/// 2. 性格中的性别差异

Maccoby, E.E. & Jacklin, C.N.(1974) The Psychology of sex differences. Stanford,CA:Stanford University Press.

/// 3. 社会行为中的性别差异

Brehm,J.W.(1966)A theory of psychological reactance. Academic Press.
Cacioppo,J.T. & Petty,R.E.(1980) Sex differences in influenceability:Toward specifying the underlying processes. Personality and Social Psychology Bulletin,6,651-656
Caldwell,M.A., & Peplau,L.A.(1982) Sex Differences in same-sex friendships. Sex Roles,8,721-732.
Chesler,M.A. & Barbarin,O.A.(1985) Difficulties iof providing help in crisis: Relationships between parents of children with cancer and their friends. Journal of Social Issues,40,113-134.
大坊郁夫(1988)異性間の関係崩壊についての認知的研究,日本社会心

理学会第29回発表論文集,64.
Eagly,A.H.(1978) Sex differences in influenceability.Psychological Bulletin,85,86-116.
Eagly,A.H. & Carli,L.L.(1981) Sex of researchers and sex-typed communications as determinants of sex differences in influenceability:A meta-analysis of social influence studies. Psychological Bulletin,90,1-20.
Eagly,A.H. & Johnson,B.T.(1990) Gender and leadership style: A meta-analysis. Psychological Bulletin,108,233-256.
Hall,J.A.(1984) Nonverbal sex differences:Communication accuracy and expressive style. Baltimore:John Hopkins University Press.
Hays,R.B.(1984) The development and maintenance of friendship. Journal of Personal and Social Relationships,1,75-98.
Horner,M.S.(1968)Sex differences in achievement motivation and performance in competitive and non-competitive situation. Unpublished Ph.D. thesis. University of Michigan.
Jourard,S.M.(1971) Self-disclosure:An experimental analysis of the transparent self. New York:Wiley & Sons, Inc.
Jourard,S.M & Lasakow,P.(1958) Some factors in self-disclosure. Journal of Abnormal and Social Psychology, 56, 91-98.
Latane',B. & Bidwell,L.D.(1977) Sex and affiliation in college cafeteria.Personality and Social Psychology Bulletin,3,571-574
松井豊(1990)青年の恋愛行動の構造,心理学評論,33,355-370.
Nemeth,C.J. Endicott,J. & Wachtler,J.(1976) From the '50s to the '70s:Women in jury deliberations,Sociometry,39,293-304.
Rands,M. & Levinger, G. (1979)Implicit theory of relationship: An intergenerational study. Journal of Personality and Social Psychology,37,645-661.
坂田桐子、黒川正流(1993) 地方自治体における職場のリーダーシップ機能の性差の研究-「上司の性別と部下の性別の組合せ」からの分析,産業・組織心理学研究,7,15-23.
総務庁青少年対策本部(1991) 現代の青少年－第５回青少年の連帯感などに関する調査報告書,大蔵省印刷局.
上野徳美(1994) 説得的コミュニケーションに対する被影響性の性差に関する研究,実験社会心理学研究,34,195-201
Winstead,B.A.(1986) Sex differences in same-sex friendships. In V.J.Derlega & B.A.Winstead(Eds.) Friendship and social interaction. New York:Springer-Verlag.Pp.81-99

Winstead,B.A., Derlega,V.J., Rose,S. (1997) Gender and Close Relationships. Thousand Oaks, California:Sage Publications.
山本真理子、松井豊、山成由紀子(1982) 認知された自己の諸側面の構造,教育心理学研究,30,64-68

== 世界社会的分类。主导地位的比较，在男性和女性之间。
/ 一般来说。

富永 健一 (著), 社会学原理, 岩波書店, 1986/12/18
岩井 弘融 (著), 社会学原論, 弘文堂, 1988/3/1

笠信太郎, ものの見方について, 1950, 河出書房
伊東俊太郎 (著) , 比較文明 UP選書 , 東京大学出版会, 1985/9/1

/ 気候。

和辻 哲郎 (著), 風土: 人間学的考察, 岩波書店, 1935
鈴木秀夫, 森林の思考・砂漠の思考, 1978, 日本放送出版協会
石田英一郎, 桃太郎の母 比較民族学的論集 , 法政大学出版局 , 1956
石田英一郎, 東西抄ー日本・西洋・人間, 1967, 筑摩書房
松本 滋 (著), 父性的宗教 母性的宗教 (UP選書) , 東京大学出版会, 1987/1/1
ハンチントン (著), 間崎 万里 (翻訳), 気候と文明 (1938年) (岩波文庫) , 岩波書店, 1938
安田 喜憲 (著), 大地母神の時代—ヨーロッパからの発想 (角川選書) , 角川書店, 1991/3/1
安田 喜憲 (著), 気候が文明を変える (岩波科学ライブラリー (7)) , 岩波書店, 1993/12/20

鈴木 秀夫 (著), 超越者と風土 , 原書房, 2004/1/1
鈴木 秀夫 (著), 森林の思考・砂漠の思考 (NHKブックス 312) , NHK出版1978/3/1
鈴木 秀夫 (著), 風土の構造, 原書房, 2004/12/1
梅棹 忠夫 (著), 文明の生態史観, 中央公論社, 1967

ラルフ・リントン (著), 清水 幾太郎 (翻訳), 犬養 康彦 (翻訳), 文化人類学入門 (現代社会科学叢書), 東京創元社, 1952/6/1

祖父江孝男『文化とパーソナリティ』弘文堂，1976
F.L.K.シュー (著), 作田 啓一 (翻訳), 浜口 恵俊 (翻訳), 比較文明社会論—クラン・カスト・クラブ・家元 (1971年), 培風館，1970．

J・J・バハオーフェン (著), 吉原 達也 (翻訳), 母権論序説 付・自叙伝, 創樹社, 1989/10/20

阿部 一, 家族システムの風土性, 東洋学園大学紀要 (19), 91-108, 2011-03

/ 流动性。

大築立志, 手の日本人、足の西欧人, 1989, 徳間書店
前村 奈央佳, 移動と定住に関する心理的特性の検討 : 異文化志向と定住志向の測定および関連性について, 関西学院大学先端社会研究所紀要, 6号 pp.109-124, 2011-10-31
浅川滋男, 東アジア漂海民と家船居住, 鳥取環境大学, 紀要, 創刊号, 2003.2 pp41-60

/ 保障食物的手段。

千葉徳爾, 農耕社会と牧畜社会, 山田英世 (編), 風土論序説 (比較思想・文化叢書) , 国書刊行会, 1978/3/1
大野 盛雄 (著), アフガニスタンの農村から—比較文化の視点と方法 (1971年) (岩波新書) , 岩波書店, 1971/9/20
梅棹 忠夫 (著), 狩猟と遊牧の世界—自然社会の進化, 講談社, 1976/6/1
志村博康 (著), 農業水利と国土, 東京大学出版会, 1987/11/1

/ 心理学。

Triandis H.C., Individualism & Collectivism, Westview Press, 1995,
（H.C. トリアンディス (著), Harry C. Triandis (原著), 神山 貴弥 (翻訳), 藤原 武弘 (翻訳), 個人主義と集団主義—2つのレンズを通して読み解く文化, 北大路書房, 2002/3/1）
Yamaguchi, S., Kuhlman, D. M., & Sugimori, S. (1995). Personality correlates of allocentric tendencies in individualist and collectivist cultures. Journal of Cross-Cultural Psychology, 26, 658-672

Markus H.R.,Kitayama,S., Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. Psychological Review, 98, pp224-253 1991

千々岩 英彰 (編集), 図解世界の色彩感情事典—世界初の色彩認知の調査と分析, 河出書房新社, 1999/1/1

==以男性为主的社会。迁移的生活方式。游牧主义和畜牧业。气体。

/ 西方国家。一般。

星 翔一郎 (著), 国際文化教育センター (編集), 外資系企業 就職サクセスブック, ジャパンタイムズ, 1986/9/1

/ 西欧。

// 単一社会。

// 社会之间的比较。

西尾幹二, ヨーロッパの個人主義, 1969, 講談社

会田 雄次 (著), 『アーロン収容所: 西欧ヒューマニズムの限界』中公新書, 中央公論社 1962年

池田 潔 (著), 自由と規律: イギリスの学校生活 (岩波新書) , 岩波書店, 1949/11/5

鯖田 豊之 (著), 肉食の思想—ヨーロッパ精神の再発見 (中公新書 92) , 中央公論社, 1966/1/1

八幡 和郎 (著), フランス式エリート育成法—ENA留学記 (中公新書 (725)) , 中央公論社, 1984/4/1

木村 治美 (著), 新交際考—日本とイギリス, 文藝春秋, 1979/11/1

森嶋 通夫 (著), イギリスと日本—その教育と経済 (岩波新書 黄版 29) , 岩波書店, 2003/1/21

/ 美国。

// 単一社会。

松浦秀明, 米国さらりーまん事情, 1981, 東洋経済新報社

Stewart, E.C., American Cultural Patterns A Cross-Cultural Perspectives, 1972, Inter-cultural Press（久米昭元訳, アメリカ人の思考法, 1982, 創元社）

吉原 真里 (著), Mari Yoshihara (著), アメリカの大学院で成功する方法—留学準備から就職まで (中公新書), 中央公論新社, 2004/1/1

リチャード・H. ロービア (著), Richard H. Rovere (原著), 宮地 健次郎

(翻訳), マッカーシズム (岩波文庫) , 岩波書店, 1984/1/17
G.キングスレイ ウォード (著), 城山 三郎 (翻訳), ビジネスマンの父より息子への30通の手紙, 新潮社, 1987/1/1
長沼英世, ニューヨークの憂鬱―豊かさと快適さの裏側, 中央公論社, 1985
八木 宏典 (著), カリフォルニアの米産業, 東京大学出版会, 1992/7/1
// 各个社会之间的比较。
/ 犹太人。
// 单独的社会。
旧約聖書。
新約聖書。
中川 洋一郎, キリスト教・三位一体論の遊牧民的起源―イヌの《仲介者》化によるセム系一神教からの決別―, 経済学論纂（中央大学）第60巻第 5 ・ 6 合併号（2020年 3 月）,pp.431-461
トマス・ア・ケンピス (著), 大沢 章 (翻訳), 呉 茂一 (翻訳), キリストにならいて (岩波文庫) , 岩波書店, 1960/5/25
// 各个社会之间的比较。
/ 中东地区。
// 独立的社会。
クルアーン。コーラン。
鷹木 恵子 U.A.E.地元アラブ人の日常生活にみる文化変化 : ドバイでの文化人類学的調査から http://id.nii.ac.jp/1509/00000892/
Syouwa63nenn
// 社会之间的比较.
後藤 明 (著), メッカ―イスラームの都市社会 (中公新書 1012) , 中央公論新社, 1991/3/1
片倉もとこ『「移動文化考」 イスラームの世界をたずねて 』日本経済新聞社、1995年
片倉もとこ『イスラームの日常世界』岩波新書，1991.
牧野 信也 (著), アラブ的思考様式, 講談社, 1979/6/1
井筒 俊彦 (著), イスラーム文化−その根柢にあるもの , 岩波書店, 1981/12/1
/ 蒙古。
// 一个单一的社会。
鯉渕 信一 (著), 騎馬民族の心―モンゴルの草原から (NHKブックス) , 日本放送出版協会, 1992/3/1
// 各个社会之间的比较。

== 女性为主的社会。定居的生活方式。农业。液体。
/ 东亚。
山口 勧 (編集), 社会心理学―アジア的視点から (放送大学教材) , 放送大学教育振興会, 1998/3/1
山口 勧 (編集), 社会心理学―アジアからのアプローチ, 東京大学出版会, 2003/5/31
石井 知章 (著), K・A・ウィットフォーゲルの東洋的社会論, 社会評論社, 2008/4/1
/ 日本。
// 单一社会。

/// 文献回顾。
南博, 日本人論－明治から今日まで , 岩波書店, 1994
青木保, 「日本文化論」の変容-戦後日本の文化とアイデンティティー-, 中央公論社, 1990

/// 一般的社会。
//// 当作者是日本人。
浜口恵俊 「日本らしさ」の再発見 日本経済新聞社 1977
阿部 謹也 (著), 「世間」とは何か (講談社現代新書) , 講談社, 1995/7/20
川島武宣, 日本社会の家族的構成, 1948, 学生書房

中根千枝, タテ社会の人間関係, 講談社, 1967
木村敏, 人と人との間, 弘文堂, 1972
山本七平 (著), 「空気」の研究, 文藝春秋, 1981/1/1
会田 雄次 (著), 日本人の意識構造 (講談社現代新書) , 講談社, 1972/10/25
石田英一郎, 日本文化論 筑摩書房 1969
荒木博之, 日本人の行動様式 -他律と集団の論理- , 講談社, 1973

吉井博明 情報化と現代社会[改訂版] 1997 北樹出版

//// 作者不是日本人。

///// 来自西方国家的视角。
Benedict,R., The Chrysanthemum and the Sword : Patterns of Japanese Culture, Boston Houghton Mifflin, 1948（長谷川松治訳, 菊と刀ー日本文化の型, 社会思想社, 1948）
Caudill,W., Weinstein,H., Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America, Psychiatry,32 1969
Clark,G.The Japanese Tribe:Origins of a Nation's Uniqueness, 1977(村松増美訳 日本人ーユニ一クさの源泉ー, サイマル出版会 1977)
Ederer,G., Das Leise Laecheln Des Siegers, 1991, ECON Verlag(増田靖訳 勝者・日本の不思議な笑い, 1992 ダイヤモンド社)
Kenrick,D.M., Where Communism Works: The Success of Competitive-Communism In Japan,1988,Charles E. Tuttle Co., Inc., （ダグラス・M. ケンリック (著), 飯倉 健次 (翻訳), なぜ“共産主義”が日本で成功したのか, 講談社, 1991/11/1）
Reischauer,E.O., The Japanese Today: Change and Continuity,1988, Charles E. Tuttle Co. Inc.
W.A.グロータース (著), 柴田 武 (翻訳), 私は日本人になりたい—知りつくして愛した日本文化のオモテとウラ (グリーン・ブックス 56) , 大和出版, 1984/10/1

///// 来自东亚的观点。
李 御寧 (著), 「縮み」志向の日本人, 学生社, 1984/11/1

/// 心理学。
安田三郎「閥について——日本社会論ノート（3）」（『現代社会学3』2巻1号所収・1975・講談社）
木村敏, 人と人との間ー精神病理学的日本論, 1972, 弘文堂
丸山真男, 日本の思想, 1961, 岩波書店
統計数理研究所国民性調査委員会 (編集), 日本人の国民性〈第5〉戦後昭和期総集, 出光書店, 1992/4/1

/// 沟通。
芳賀綏, 日本人の表現心理, 中央公論社, 1979

/// 历史。
R.N.ベラー (著), 池田 昭 (翻訳), 徳川時代の宗教 (岩波文庫), 岩波書店, 1996/8/20
勝俣 鎮夫 (著), 一揆 (岩波新書) , 岩波書店, 1982/6/21
永原 慶二 (著), 日本の歴史〈10〉下克上の時代, 中央公論社, 1965年
戸部 良一 (著), 寺本 義也 (著), 鎌田 伸一 (著), 杉之尾 孝生 (著), 村井 友秀 (著), 野中 郁次郎 (著), 失敗の本質―日本軍の組織論的研究, ダイヤモンド社, 1984/5/1

/// 民俗学。
宮本 常一 (著), 忘れられた日本人 (岩波文庫) , 岩波書店, 1984/5/16

/// 食品安全.
大内力 (著), 金沢夏樹 (著), 福武直 (著) , 日本の農業 UP選書, 東京大学出版会, 1970/3/1

/// 地区。
//// 村庄.
中田 実 (編集), 坂井 達朗 (編集), 高橋 明善 (編集), 岩崎 信彦 (編集), 農村 (リーディングス日本の社会学) , 東京大学出版会, 1986/5/1
蓮見 音彦 (著), 苦悩する農村―国の政策と農村社会の变容, 有信堂高文社, 1990/7/1
福武直 (著) , 日本農村の社会問題 UP選書, 東京大学出版会, 1969/5/1
余田 博通 (編集), 松原 治郎 (編集), 農村社会学 (1968年) (社会学選書) , 川島書店, 1968/1/1
今井幸彦 編著, 日本の過疎地帯 (1968年) (岩波新書), 岩波書店, 1968-05

きだみのる (著), 気違い部落周游紀行 (冨山房百科文庫 31), 冨山房, 1981/1/30
きだ みのる (著), にっぽん部落 (1967年) (1967年) (岩波新書)

//// 城市。

鈴木広 高橋勇悦 篠原隆弘 編, リーディングス日本の社会学 7 都市, 東京大学出版会, 1985/11/1
倉沢 進 (著), 秋元 律郎 (著), 町内会と地域集団 (都市社会学研究叢書) , ミネルヴァ書房, 1990/9/1
佐藤 文明 (著), あなたの「町内会」総点検［三訂増補版］—地域のトラブル対処法 (プロブレムQ&A), 緑風出版, 2010/12/1

//// 每个地区的特点。
京都新聞社 (編さん), 京男・京おんな, 京都新聞社, 1984/1/1
丹波 元 (著), こんなに違う京都人と大阪人と神戸人 (PHP文庫) , PHP研究所, 2003/3/1
サンライズ出版編集部 (編集), 近江商人に学ぶ, サンライズ出版, 2003/8/20

/// 血缘关系。
有賀 喜左衛門 (著), 日本の家族 (1965年) (日本歴史新書) , 至文堂, 1965/1/1
光吉 利之 (編集), 正岡 寛司 (編集), 松本 通晴 (編集), 伝統家族 (リーディングス 日本の社会学) , 東京大学出版会, 1986/8/1

/// 政治。
石田雄, 日本の政治文化－同調と競争, 1970, 東京大学出版会
京極純一, 日本の政治, 1983, 東京大学出版会

/// 规则。法律。
青柳文雄, 日本人の罪と罰, 1980, 第一法規出版
川島武宣, 日本人の法意識 (岩波新書 青版A-43) , 岩波書店, 1967/5/20

/// 行政。
辻清明 新版 日本官僚制の研究 東京大学出版会 1969
藤原 弘達 (著), 官僚の構造 (1974年) (講談社現代新書) , 講談社, 1974/1/1
井出嘉憲 (著), 日本官僚制と行政文化—日本行政国家論序説, 東京大学出版会, 1982/4/1
竹内 直一 (著), 日本の官僚—エリート集団の生態 (現代教養文庫) , 社会思想社, 1988/12/1
教育社 (編集), 官僚—便覧 (1980年) (教育社新書—行政機構シリーズ

〈122〉), 教育社, 1980/3/1
加藤栄一, 日本人の行政—ウチのルール (自治選書), 第一法規出版, 1980/11/1
新藤 宗幸 (著), 技術官僚—その権力と病理 (岩波新書), 岩波書店, 2002/3/20
新藤 宗幸 (著), 行政指導—官庁と業界のあいだ (岩波新書) , 岩波書店, 1992/3/19

武藤 博己 (著), 入札改革—談合社会を変える (岩波新書) , 岩波書店, 2003/12/19

宮本政於, お役所の掟, 1993, 講談社

/// 管理。
間宏,日本的経営ー集団主義の功罪,日本経済新聞社,1973
岩田龍子, 日本の経営組織, 1985, 講談社
高城 幸司 (著), 「課長」から始める 社内政治の教科書, ダイヤモンド社, 2014/10/31

/// 教育.
大槻 義彦 (著), 大学院のすすめ—進学を希望する人のための研究生活マニュアル, 東洋経済新報社, 2004/2/13
山岡栄市 (著), 人脈社会学—戦後日本社会学史 (御茶の水選書) , 御茶の水書房, 1983/7/1

/// 体育.
Whiting, R., The Chrysanthemum and the Bat 1977 Harper Mass Market Paperbacks（松井みどり訳, 菊とバット 1991 文藝春秋）

/// 性。
//// 母性。母親。
Caudill,W., Weinstein, H., Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America Psychiatry,32 1969

河合隼雄, 母性社会日本の病理, 中央公論社 1976
佐々木 孝次 (著), 母親と日本人, 文藝春秋, 1985/1/1
小此木 啓吾 (著), 日本人の阿闍世コンプレックス, 中央公論社, 1982
斎藤学, 『「家族」という名の孤独』講談社 1995
山村賢明, 日本人と母—文化としての母の観念についての研究, 東洋館出版社, 1971/1/1
土居健郎, 「甘え」の構造, 1971, 弘文堂

山下 悦子 (著), 高群逸枝論—「母」のアルケオロジー, 河出書房新社, 1988/3/1
山下 悦子 (著), マザコン文学論—呪縛としての「母」 (ノマド叢書) , 新曜社, 1991/10/1

中国新聞文化部 (編集), ダメ母に苦しめられて (女のココロとカラダシリーズ) , ネスコ, 1999/1/1

加藤秀俊, 辛口教育論 第四回 衣食住をなくした家, 食農教育 200109, 農山漁村文化協会

//// 妇女。
木下 律子 (著), 妻たちの企業戦争 (現代教養文庫) , 社会思想社, 1988/12/1
木下律子 (著), 王国の妻たち—企業城下町にて, 径書房, 1983/8/1
中国新聞文化部 (編集), 妻の王国—家庭内“校則”に縛られる夫たち (女のココロとカラダシリーズ), ネスコ, 1997/11/1

//// 男人。
中国新聞文化部 (編集), 長男物語—イエ、ハハ、ヨメに縛られて (女のココロとカラダシリーズ) , ネスコ, 1998/7/1
中国新聞文化部 (編集), 男が語る離婚—破局のあとさき (女のココロとカラダシリーズ) , ネスコ, 1998/3/1

// 社会之间的比较。
/// 与西方国家的比较。
山岸俊男, 信頼の構造, 1998, 東京大学出版会

松山幸雄「勉縮」のすすめ, 朝日新聞社, 1978
木村尚三郎, ヨーロッパとの対話, 1974, 日本経済新聞社
栗本 一男 (著), 国際化時代と日本人—異なるシステムへの対応 (NHKブックス 476) , 日本放送出版協会, 1985/3/1
/// 社会的特殊性。对其存在的考虑。
高野陽太郎、纓坂英子, " 日本人の集団主義" と" アメリカ人の個人主義" -通説の再検討-心理学研究vol.68 No.4,pp312-327,1997
杉本良夫、ロス・マオア, 日本人は「日本的」かー特殊論を超え多元的分析へー, 1982, 東洋経済新報社
/// 血缘关系。
増田光吉, アメリカの家族・日本の家族, 1969, 日本放送出版協会
中根千枝『家族を中心とする人間関係』講談社，1977
/// 沟通。
山久瀬 洋二 (著), ジェイク・ロナルドソン (翻訳), 日本人が誤解される100の言動 100 Cross-Cultural Misunderstandings Between Japanese People and Foreigners【日英対訳】 (対訳ニッポン双書) , IBCパブリッシング, 2010/12/24
鈴木 孝夫 (著), ことばと文化 (岩波新書) , 岩波書店, 1973/5/21
/// 创造力。
西沢潤一, 独創は闘いにあり, 1986, プレジデント社
江崎玲於奈, アメリカと日本ーニューヨークで考える, 1980, 読売新聞社
乾侑, 日本人と創造性, ー科学技術立国実現のために, 1982, 共立出版
S.K.ネトル、桜井邦朋, 独創が生まれないー日本の知的風土と科学, 1989, 地人書館

/// 管理。
Abegglen, J.C.,The Japanese Factory:Aspects of Its Social Organization,Free Press 1958 （占部都美 監訳 「日本の経営」 ダイヤモンド社 1960）
林 周二, 経営と文化, 中央公論社, 1984
太田肇 (著) , 個人尊重の組織論, 企業と人の新しい関係 (中公新書) , 中央公論新社, 1996/2/25
/// 照顾孩子。
Caudill,W., Weinstein, H., Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America Psychiatry,32 1969
/// 教育.

岡本 薫 (著), 新不思議の国の学校教育—日本人自身が気づいていないその特徴, 第一法規, 2004/11/1
宮智 宗七 (著), 帰国子女—逆カルチュア・ショックの波紋 (中公新書) 中央公論社, 1990/1/1
グレゴリー・クラーク (著), Gregory Clark (原著), なぜ日本の教育は変わらないのですか? , 東洋経済新報社, 2003/9/1
恒吉僚子, 人間形成の日米比較ーかくれたカリキュラム, 1992, 中央公論社
/// 性别差异.
//// 妇女.
杉本 鉞子 (著), 大岩 美代 (翻訳), 武士の娘 (筑摩叢書 97) , 筑摩書房, 1967/10/1
//// 男性。
グスタフ・フォス (著), 日本の父へ, 新潮社, 1977/3/1
/ 韩国.
// 单一社会。
朴 泰赫 , 醜い韓国人, —われわれは「日帝支配」を叫びすぎる (カッパ・ブックス) 新書 – , 光文社, 1993/3/1
朴 承薫 (著), 韓国 スラングの世界, 東方書店, 1986/2/1
// 社会之间的比较。
コリアンワークス, 知れば知るほど理解が深まる「日本人と韓国人」なるほど事典—衣食住、言葉のニュアンスから人づきあいの習慣まで (PHP文庫) 文庫 – , PHP研究所, 2002/1/1
造事務所 , こんなに違うよ！ 日本人・韓国人・中国人 (PHP文庫), PHP研究所 (2010/9/30)
/ 中国。
// 单一社会。
/// 一般的社会。
林 松濤 (著), 王 怡韡 (著), 舩山 明音 (著) , 日本人が知りたい中国人の当たり前, 中国語リーディング, 三修社, 2016/9/20
/// 心理学。
園田茂人, 中国人の心理と行動, 2001, 日本放送出版協会
デイヴィッド・ツェ (著), 吉田 茂美 (著), 関係(グワンシ) 中国人との関係のつくりかた , ディスカヴァー・トゥエンティワン, 2011/3/16
/// 历史。
加藤 徹 (著), 西太后—大清帝国最後の光芒 (中公新書) 新書 – , 中央公論新社, 2005/9/1

宮崎 市定 (著), 科挙―中国の試験地獄 (中公新書 15) , 中央公論社, 1963/5/1
/// 血缘关系。
瀬川 昌久, 現代中国における宗族の再生と文化資源化 東北アジア研究 18 pp.81-97 2014-02-19
// 各个社会之间的比较。
邱 永漢 (著), 騙してもまだまだ騙せる日本人―君は中国人を知らなさすぎる, 実業之日本社, 1998/8/1
邱永漢 (著) , 中国人と日本人, 中央公論新社, 1993
/ 俄罗斯.
// 单一社会。
/// 一般的社会。
ヘドリック スミス (著), 飯田 健一 (翻訳), 新・ロシア人〈上〉, 日本放送出版協会, 1991/2/1
ヘドリック スミス (著), 飯田 健一 (翻訳), 新・ロシア人〈下〉, 日本放送出版協会, 1991/3/1
/// 历史。
伊賀上 菜穂, 結婚儀礼に現れる帝政末期ロシア農民の親族関係 : 記述資料分析の試み スラヴ研究, 49, 179-212 2002
奥田 央, 1920年代ロシア農村の社会政治的構造（１）, 村ソヴェトと農民共同体, 東京大学, 経済学論集, 80 1-2, 2015-7
https://repository.dl.itc.u-tokyo.ac.jp › econ0800102
大矢 温, スラヴ派の共同体論における「ナショナル」意識－民族意識から国民意識への展開－, 札幌法学 29 巻 1・2 合併号（2018）, pp.31-53
// 社会之间的比较.
/// 心理学。
アレックス インケルス (著), Alex Inkeles (原著), 吉野 諒三 (翻訳), 国民性論―精神社会的展望, 出光書店, 2003/9/1
服部 祥子 (著), 精神科医の見たロシア人 (朝日選書 245), 朝日新聞社出版局, 1984/1/1
/// 民俗学。
アレクサンドル・プラーソル, ロシアと日本:　民俗文化のアーキタイプを比較して, 新潟国際情報大学情報文化学部紀要第10号、2007.
/// 血缘关系。
高木正道, ロシアの農民と中欧の農民, ――家族形態の比較――, 法経研究, 42巻1号 pp.1-38, 1993

/// 管理。
宮坂 純一, ロシアではモチベーションがどのような内容で教えられているのか, 社会科学雑誌』第５巻（2012年11月）—— 503-539
宮坂 純一, 日ロ企業文化比較考, 『社会科学雑誌』第 18 巻（2017 年 9 月）——, pp.1-48
/// 性别差异.
Д.Х. Ибрагимова, Кто управляет деньгами в российских семьях?, Экономическая социология. Т. 13. № 3. Май 2012, pp22-56

/ 东南亚。
// 单一社会。
丸杉孝之助, 東南アジアにおける農家畜産と農業経営, 熱帯農業, 19(1), 1975 pp.46-49
中川 剛 (著), 不思議のフィリピン—非近代社会の心理と行動 (NHK ブックス) , 日本放送出版協会, 1986/11/1
// 社会间的比较。

== 液体。
/ 液体的属性。液体的运动。
小野周 著, 温度とはなにか , 岩波書店、1971
小野 周 (著), 表面張力 (物理学one point 9), 共立出版, 1980/10/1
イーゲルスタッフ (著), 広池 和夫 (翻訳), 守田 徹 (翻訳), 液体論入門 (1971年) (物理学叢書) , 吉岡書店, 1971
上田 政文 (著), 湿度と蒸発—基礎から計測技術まで, コロナ社, 2000/1/1
稲松 照子 (著), 湿度のおはなし, 日本規格協会, 1997/8/1
伊勢村 寿三 (著), 水の話 (化学の話シリーズ (6)) , 培風館, 1984/12/1
力武常次 (著), 基礎からの物理 総合版 (チャート式シリーズ) , 数研出版, 数研出版, 1986/1/1
野村 祐次郎 (著), 小林 正光 (著), 基礎からの化学 総合版 (チャート式・シリーズ) , 数研出版, 1985/2/1
物理学辞典編集委員会 , 物理学辞典 改訂版 , 培風館, 1992
池内満, 分子のおもちゃ箱 , 2008年1 月19日
http://mike1336.web.fc2.com/ (2008年2月23日)
/ 液体的感知。
大塚巌 (2008). ドライ、ウェットなパーソナリティの認知と気体、液

体の運動パターンとの関係. パーソナリティ研究, 16, 250-252

== 生活。
/ 一般讨论。
鈴木孝仁, 本川達雄, 鷲谷いづみ, チャート式シリーズ, 新生物 生物基礎・生物 新課程版, 数研出版, 2013/2/1
/ 基因。
リチャード・ドーキンス【著】, 日高敏隆, 岸由二, 羽田節子, 垂水雄二【訳】, 利己的な遺伝子, 紀伊國屋書店, 1991/02/28
/ 精子。卵子。
緋田 研爾 (著), 精子と卵のソシオロジー—個体誕生へのドラマ (中公新書) 中央公論社, 1991/3/1
/ 神经系统。
二木 宏明 (著), 脳と心理学—適応行動の生理心理学 (シリーズ脳の科学) , 朝倉書店, 1984/1/1
山鳥 重 (著), 神経心理学入門, 医学書院, 1985/1/1
伊藤 正男 (著), 脳の設計図 (自然選書) , 中央公論社, 1980/9/1
D.O.ヘッブ (著), 白井 常 (翻訳), 行動学入門—生物科学としての心理学 (1970年) , 紀伊国屋書店, 1970/1/1
// 感知。
岩村 吉晃 (著), タッチ (神経心理学コレクション), 医学書院, 2001/4/1
松田 隆夫 (著), 知覚心理学の基礎, 培風館, 2000/7/1
// 性格。
Murray,H.A., 1938, Exploration in personality:A clinical and experimental study of fifty men of collegeage.
Schacter, S., 1959, The Psychology of affiliation.Stanford University press.
三隅三不二, 1978, リーダーシップの科学, 有斐閣
Fiedler,F.E., 1973, The trouble with leadership training is that it doesn't train leaders-by. Psychology Today Feb(山本憲久訳 1978 リーダーシップを解明する 岡堂哲雄編 現代のエスプリ131: グループ・ダイナミクス 至文堂).
Snyder,M., 1974, The self-monitoring of expssive behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 30, 526-537.
Fenigstein, A., Scheier,M.F., & Buss,A.H., 1975, Public and private self-consciousness: Assessment and theory. Journal of Consulting and Clinical Psychology,43,522-527.

押見輝男, 自分を見つめる自分-自己フォーカスの社会心理学, サイエンス社, 1992
Wicklund, R.A., & Duval,S. 1971 Opinion change and performance facilitation as a result of objective self-awareness. Journal of Experimental Social Psychology,7,319-342.
Jourard, S.M. 1971, The transparent self, rev.ed.Van Nostrand Reinhold(岡堂哲雄訳 1974 透明なる自己 誠信書房).
Brehm, J.W.,1966, A Theory of psychological reactance. Academicpss.
Toennies, F.,1887, Gemeinshaft und Gesellshaft, Leipzig,(杉之原寿一訳「ゲマインシャフトとゲゼルシャフト」 1957 岩波書店)
McCrae, R. R., Costa, P. T., Jr., 1987, Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers., Journal of Personality and Social Psychology, 52, 81-90
Eysenck, H. J., 1953, The structure of human personality. New York: Wiley.
Edwards, A.L., 1953, The relationship between judged desirebility of a trait and the plobability that the trait will be endowsed. Journal of Applied Psychology, 37,90-93
// 信息。
吉田 民人 (著), 情報と自己組織性の理論, 東京大学出版会, 1990/7/1
/ 社会性。
吉田 民人 (著), 主体性と所有構造の理論, 東京大学出版会, 1991/12/1

/ 非人类的生活。
// 行为.
デティアー(著), ステラー(著), 日高敏隆(訳),小原嘉明(訳), 動物の行動ー現代生物学入門7巻, 岩波書店, 1980/1/1
// 心理学。
D.R.グリフィン (著), 桑原 万寿太郎 (翻訳), 動物に心があるか—心的体験の進化的連続性 (1979年) (岩波現代選書—NS〈507〉), 岩波書店, 1979年
// 文化.
J.T.ボナー (著), 八杉 貞雄 (翻訳), 動物は文化をもつか (1982年) (岩波現代選書—NS〈532〉) , 岩波書店, 1982/9/24
// 社会.
今西 錦司 (著), 私の霊長類学 (講談社学術文庫 80) , 講談社, 1976/11/1
今西錦司『私の自然観』講談社学術文庫，1990 (1966)．
河合雅雄 (著), ニホンザルの生態, 河出書房新社, 1976/1/1

伊谷純一郎 (著) , 高崎山のサル (講談社文庫), 講談社, 1973/6/26
伊谷純一郎 (著) , 霊長類社会の進化 (平凡社 自然叢書) 単行本 –, 平凡社, 1987/6/1
/ 无神论。
リチャード・ドーキンス (著), 垂水 雄二 (翻訳), 神は妄想である—宗教との決別, 早川書房, 2007/5/25

== 字典.
新村出（編著）,広辞苑－第5版, 岩波書店, 1998
Stein, J., & Flexner, S. B. (Eds.), The Random House Thesaurus., Ballantine Books., 1992

== 数据分析的方法。
田中敏 (2006). 実践心理データ解析 改訂版 新曜社
中野博幸, JavaScript-STAR , 2007年11月9日 http://www.kisnet.or.jp/nappa/software/star/ (2008年2月25日)

我写过的所有书。一览无余。

Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) Sex Differences And Female Dominance
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 性别差异和女性主导地位
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) Половые различия и женское превосходство
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 男女の性差と女性の優位性

Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) Female-Dominated Society Will Rule The

World.
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 女性主导的社会将统治世界
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) Общество, в котором доминируют женщины, будет править миром.
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 女性優位社会が、世界を支配する。

Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) Mobile Life. Settled Life. The origins of social sex differences.
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 移动生活。定居生活。社会性别差异的起源。
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) Мобильная жизнь. Урегулированная жизнь. Истоки социальных различий по половому признаку.
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 移動生活。定住生活。社会的性差の起源。

Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) The essence of life. The essence of human beings. The darkness of them.
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 生命的本质。人类的本质。他们的黑暗。
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) Сущность жизни. Сущность человеческих существ. Их тьма.
Iwao Otsuka (Aug 12, 2020) 生命の本質。人間の本質。それらの暗黒性。

Iwao Otsuka (Aug 21, 2020) On Atheism and the Salvation of the Soul. Live by neuroscience!
Iwao Otsuka (Aug 21, 2020) 论无神论与灵魂的救赎。靠神经科学生存！
Iwao Otsuka (Aug 21, 2020) Об атеизме и спасении души. Живи неврологией!
Iwao Otsuka (Aug 21, 2020) 無神論と魂の救済について。脳神経科学

で生きよう！

Iwao Otsuka (Aug 24, 2020) Dryness. Wetness. Sensation of humidity. Perception of humidity. Personality Humidity. Social Humidity.
Iwao Otsuka (Aug 24, 2020) 干性。湿气。湿度的感觉。对湿度的感知。性格湿度。社会湿度。
Iwao Otsuka (Aug 24, 2020) Сухость. Мокрота. Сенсация влажности. Восприятие влажности. Личностная влажность. Социальная влажность.
Iwao Otsuka (Aug 24, 2020) ドライさ。ウェットさ。湿度の感覚。湿度の知覚。性格の湿度。社会の湿度。

Iwao Otsuka (Aug 26, 2020) Gases and liquids. Classification of behavior and society. Applications to life and humans.
Iwao Otsuka (Aug 26, 2020) 气体和液体。行为与社会的分类。在生活和人类中的应用。
Iwao Otsuka (Aug 26, 2020) Газы и жидкости. Классификация поведения и общества. Применение к жизни и человеку.
Iwao Otsuka (Aug 26, 2020) 気体と液体。行動や社会の分類。生命や人間への応用。

Iwao Otsuka (Sep 3, 2020) Elements of livability. Functionalism of life. Society as life.
Iwao Otsuka (Sep 3, 2020) 宜居的要素。生活的功能主义。社会即生活。
Iwao Otsuka (Sep 3, 2020) Элементы благоустроенности. Функциональность жизни. Общество как жизнь.
Iwao Otsuka (Sep 3, 2020) 生きやすさの素。生命の機能主義。生命としての社会。

Iwao Otsuka (Sep 4, 2020) The laws of history. History as a system. History for life.
Iwao Otsuka (Sep 4, 2020) 历史的规律。历史是一个系统。历史的生命。
Iwao Otsuka (Sep 4, 2020) Законы истории. История как система. История на всю жизнь.
Iwao Otsuka (Sep 4, 2020) 歴史の法則。システムとしての歴史。生命にとっての歴史。

Iwao Otsuka (Sep 21, 2020) Social Theory of Maternal Authority. A Society of Strong Mothers. Japanese Society as a Case Study.
Iwao Otsuka (Sep 20, 2020) 母亲权威的社会理论。强势母亲的社会。以日本社会为个案研究。
Iwao Otsuka (Sep 20, 2020) Социальная теория материнства: Общество сильных матерей. Японское общество как пример.
Iwao Otsuka (Sep 15, 2020) 母権社会論－強い母の社会。事例としての日本社会。－

Iwao Otsuka (Sep 21, 2020) Mechanisms of Japanese society. A society of acquired settled groups.
Iwao Otsuka (Sep 21, 2020) 日本社会的机制。后天定居群体的社会。
Iwao Otsuka (Sep 21, 2020) Механизмы японского общества. Общество приобретенных оседлых групп.
Iwao Otsuka (Aug 28, 2020) 日本社会のメカニズム。後天的定住集団の社会。

Iwao Otsuka (Oct 25, 2020) Inertial Society
Iwao Otsuka (Oct 25, 2020) 惯性社会（中文版本）
Iwao Otsuka (Oct 25, 2020) инерционное общество

Iwao Otsuka (Oct 25, 2020) 慣性社会（日本語版）

Iwao Otsuka (Oct 27, 2020) Neurosociology
Iwao Otsuka (Oct 27, 2020) 神经社会学（中文版本）
Iwao Otsuka (Oct 27, 2020) Нейросоциология
Iwao Otsuka (Oct 27, 2020) 神経社会学（日本語版）

Iwao Otsuka (Oct 29, 2020) From transportation-centric society to communication-centric society. The Progress of Transition.
Iwao Otsuka (Oct 29, 2020) 从以交通为中心的社会向以通信为中心的社会。转型的进展。
Iwao Otsuka (Oct 29, 2020) От общества, ориентированного на транспорт, к обществу, ориентированному на коммуникации. Прогресс переходного периода.
Iwao Otsuka (Oct 29, 2020) 交通中心社会から通信中心社会へ。移行の進展。

Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) The Sociology of the Individual -The Elemental Reduction Approach.
Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) 个人社会学 -元素还原法。
Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) Социология личности -Элементный подход к сокращению.
Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) 個人の見える社会学　ー要素還元アプローチー

Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) Introduction Of A White Tax To Counter Discrimination Against Blacks.
Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) 引入白人税以打击对黑人的歧视
Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) Введение белого налога для

противодействия дискриминации черных
Iwao Otsuka (Nov 9, 2020) 黒人差別対策としての白人税導入

Iwao Otsuka (Nov 20, 2020) Personality and sensation, perception. Light and dark. Warm and cold. Hard and soft. Loose and tight. Tense and relaxed.
Iwao Otsuka (Nov 20, 2020) 人格与感觉、知觉。明与暗。温暖与寒冷。硬和软。松与紧。紧张与放松。
Iwao Otsuka (Nov 20, 2020) Личность и ощущения, восприятие. Светлое и темное. Тепло и холодно. Твердый и мягкий. Свободный и тугой. Напряженный и расслабленный.
Iwao Otsuka (Nov 20, 2020) 性格と感覚、知覚。明暗。温冷。硬軟。緩さときつさ。緊張とリラックス。

Iwao Otsuka (Nov 21, 2020) Motherhood and Fatherhood. Maternal and paternal authority. Parents and Power.
Iwao Otsuka (Nov 21, 2020) 母性与父性。母权和父权。父母与权力。
Iwao Otsuka (Nov 21, 2020) Материнство и отцовство. Материнская и отцовская власть. Родители и власть.
Iwao Otsuka (Nov 22, 2020) 母性と父性。母権と父権。親と権力。

Iwao Otsuka (Dec 15, 2020) Sex differences and sex discrimination. They cannot be eliminated. Social mitigation and compensation for them.
Iwao Otsuka (Dec 15, 2020) 性别差异和性别歧视。它们无法消除。对它们进行社会缓解和补偿。
Iwao Otsuka (Dec 15, 2020) Половые различия и дискриминация по половому признаку. Они не могут быть устранены. Социальное смягчение и компенсация за них.
Iwao Otsuka (Dec 15, 2020) 男女の性差と性差別。それらは無くせない。それらへの社会的な緩和や補償。

Iwao Otsuka (Dec 18, 2020) Mechanisms of acquired settled group societies. Female dominance.
Iwao Otsuka (Dec 18, 2020) 后天定居群体社会的机制。女性主导地位。
Iwao Otsuka (Dec 18, 2020) Механизмы обществ приобретенных оседлых групп. Доминирование женщин.
Iwao Otsuka (Dec 18, 2020) 後天的定住集団社会のメカニズム。女性の優位性。

Iwao Otsuka (Dec 24, 2020) Ownership and non-ownership of resources. Their advantages and disadvantages.
Iwao Otsuka (Dec 24, 2020) 资源的所有权和非所有权。其利弊。
Iwao Otsuka (Dec 24, 2020) Владение и не владение ресурсами. Их преимущества и недостатки.
Iwao Otsuka (Dec 24, 2020) 資源の所有と非所有。その利点と欠点。

Iwao Otsuka (Jan 3, 2021) Wealth and poverty. The emergence of economic disparity. Causes and solutions.
Iwao Otsuka (Jan 3, 2021) 财富与贫穷。经济差距的出现。原因和解决办法。
Iwao Otsuka (Jan 3, 2021) Благополучие и бедность. Появление экономического неравенства. Причины и решения.
Iwao Otsuka (Jan 3, 2021) 富裕と貧困。経済的格差の発生。その原因と解消法。

Iwao Otsuka (Jan 4, 2021) Social delinquents. A true delinquent. The difference between the two.
Iwao Otsuka (Jan 4, 2021) 社会不良分子。真正的不良分子。两者之间的区别。

Iwao Otsuka (Jan 4, 2021) Социальные преступники. Настоящий преступник. Разница между ними.
Iwao Otsuka (Jan 4, 2021) 社会的な不良者。真の不良者。両者の違い。

Iwao Otsuka (Jan 8, 2021) How to enjoy game music videos.
Iwao Otsuka (Jan 8, 2021) 如何欣赏游戏音乐视频。
Iwao Otsuka (Jan 8, 2021) Как наслаждаться игровыми музыкальными клипами.
Iwao Otsuka (Jan 8, 2021) ゲーム音楽動画の楽しみ方。

Iwao Otsuka (Jan 17, 2021) Life worth living. Fulfilling life. The source of them.
Iwao Otsuka (Jan 17, 2021) 值得生活的生活。充实的生活。他们的源头。
Iwao Otsuka (Jan 17, 2021) Жизнь, достойная жизни. Полноценная жизнь. Источник их.
Iwao Otsuka (Jan 17, 2021) 生きがい。充実した人生。それらの源。

我的书的内容。自动翻译它们的过程。

谢谢您的访问!

我经常修改本书的内容。

所以鼓励读者不定期访问网站，下载新书或修订书。

我使用以下服务进行自动翻译。

DeepL
https://www.deepl.com/translator

该服务由以下公司提供。

DeepL GmbH

我的书的原文是日语。
我的书的自动翻译顺序是这样的：日语-->英语-->中文、俄语。
日文-->英文-->中文、俄文。

请欣赏

我的传记。

我于1964年出生在日本神奈川县。
我于1989年毕业于东京大学文学院社会学系。
1989年，我通过了社会学领域的日本国家公务员考试第一级。
1992年，我通过了日本国家公务员考试，心理学领域的一级考试。
大学毕业后，我在日本一家大型IT公司的研究实验室工作，从事计算机软件的原型设计。
现在我从该公司退休，全身心投入到写作中。

Table of Contents

- 干性。湿气。湿度的感觉。对湿度的感知。性格湿度。社会湿度。
  - (///在您阅读之前，请注意请! 本书的内容结构。/////)
  - 摘要
  - 咬文嚼字--关于干湿感觉、个性与社会的关系。
  - 评论。基础知识。干湿型人格与社会
    - [摘要]
      - 模式D和模式W--干湿(湿度)感知规律
      - 简要总结（干/湿感觉/人际关系
      - 湿度意义上的多元（社会）原则
    - 与物理学领域的关联性。
      - 论干湿人际行为与气、液分子运动的关系
    - [关于皮肤感觉、人际感觉]
      - 干湿皮肤感觉、视听觉和人际感觉OHP。
      - 对皮肤干湿程度的感知--"分子运动模式还原法"。
      - 感官和干/湿度
      - 人际感觉与干湿
      - 相对湿度感与人为湿度感的共性。
      - 论干湿性格与行动速度和方向的关系
      - 干像、湿像。
    - [关于性格和态度]
      - 关于干湿行为模式--OHP图
      - 如何做一个干湿分明的人
      - 干湿行为模式的详细分类和描述。
      - 论干湿人际行为与气、液分子运动的关系
      - 对 "气态-液态类型行为模式 "的研究。对人类行为的分子动力学理解。
      - 关于心理上的接近
      - 干湿行为模式的提取
      - 关于数值多米诺阵列
      - 干/湿态度的利与弊
      - 了解四种类型的干/湿性格
      - 干湿性格和态度的因素分析

[背景]
- 了解干湿行为的意义。

评论。干感与湿感，个性与社会。
- 感觉和知觉心理学
  - 关于干/湿、暖/凉/明/暗的关系问题。
  - 湿润干燥，甘甜辛辣，尖锐圆润。
  - 关于干/湿度和阴影的关系
  - 干-湿和数字-模拟方向
  - 热/冷和干/湿
  - 重量/轻重、上下、高低、干/湿。
  - 软度(柔软度)、硬度(硬度)和干度或湿度。
  - 干湿分明，线性与曲率分明
  - 光滑度、凹凸不平/凸起、湿润、干涩
  - 联动、对接、脱离和湿润、干燥的感觉。
  - 粘性和湿性。
  - 隐蔽性
  - 加湿和除湿。
  - 不舒适指数与湿度感
  - 湿度感觉的模拟
  - 干湿运动规律。
  - 气液性、干湿性和膨胀性、非膨胀性为主。
  - 芳香、香水、香氛与干、湿的关系
- 一般心理学
  - 干湿性格与身份认同
  - 燥湿与爱
  - 关于 "天 "与干湿
  - 与现有的社会心理学理论进行核对
  - 干湿关系及其与人格五维大五项的关系。
  - 干与湿的人际关系与压力。
  - 两种自由
  - 放松与干、湿的关系。
- 工程学。
  - 关于产品设计的干/湿性问题
  - 湿式界面设计
  - 关于干/湿剂
  - 干（气）湿（液）分子运动模拟
  - 纤维与干湿性

生物
作为湿生物的生物--人类
地质学
天气、水分和湿度
天气、天气和水、太阳、空气
天气、气象学和分子粒子的表现形式
[评析：应用]关于干湿感觉、个性与社会。
社会的一般
自然环境的干湿关系与社会的干湿关系。
国际上的干态和湿态是哪个标准？(国际上哪个更权威？)
干的态度和湿的态度，哪个被认为是更好的（更可取的或理想的）？
社会的乾坤与现代化
干式智能、湿式智能
社会的干/湿，思想上的接受和信仰。
关于 "集体隐私 "的概念。
干湿法和城乡法
关于 "干式功能主义 "的建议
正义、人性和干/湿性
湿润社会中的干式人际关系。
干和湿同时进行
干湿循环
电子邮件、电话与干、湿的关系
最理想的社交湿度
系统和干湿
湿性研究，干性研究。
朋友的选择和干与湿的关系。
干湿并重的保守、创新。
网是湿的。
管理与经济
考虑组织中的 "最佳 "湿度
集体主义
干式经济，湿式经济
日本社会
日本人是干还是湿？
干日本

            - 作为王法和宗教的日本宪法正文
            - 日本人与专制主义
        - 男性和女性
            - 男性和女性，哪种性格更湿润（或更干燥）？
                - 行为的湿性与生物价值性（汇总表
            - 干湿关系和性别关系
            - 爱情、婚姻和性的本质与湿润
            - 日本男性的解放（日本女性研究与女性主义批评
            - 干道和湿道的必要性与性别差异
            - 男人、女人与社会湿度
        - 其他
            - 利用网络进行调查
            - 日语词典中 "干湿 "的定义。
            - 常规科学词典中的气体、液体、分子间力等定义。
    - [数据部分]。
        - 关于干湿性格和态度的问卷调查。
            - [问卷调查程序。检验关于干湿性的假说。的程序。]。
            - [调查的结果（1999年5月至7月）]。
            - [参考】存在未达到0.01显著性水平的调查项目
        - 根据四个等级的分类，对干湿两重天的性格和态度进行调查。
        - 关于女性气质和湿润度之间关系的问卷调查。
        - 干性/湿性。日本人、东亚人和西方人的性格和态度。关于上述两者之间关系的问卷调查。
        - 干湿性格和态度的因素分析。结果。数字数据的清单。
        - 干、湿性格和态度与气态液体分子运动模式之间的关系。一个验证结果的问卷调查。结果。
- 人格与感觉、知觉。明与暗。温暖与寒冷。硬和软。松与紧。紧张与放松。
    - 论光明与黑暗的个性
        - 描述：关于光明与黑暗的个性
        - 关于干/湿、暖/凉/明/暗的关系问题。
        - 关于阴险
    - 关于冷暖性格
        - 说明：关于暖（冷）性格
        - 暖心的界面设计（暖心的设计）。

冷暖认知法
紧密型社会，松散型社会
软(软)硬(硬)的感觉，关乎人品
紧张的社会和轻松的社会
关于我的书的相关信息。
我的主要书籍。对其内容的全面总结。
作者的写作目的和为实现这一目的所采用的方法。
参考资料。
我写过的所有书。一览无余。
我的书的内容。自动翻译它们的过程。
我的传记。